БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

№25 (123) 27 июня 1994 года
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БИРЖИ ◈ БАНКИ

ДОЯРКА ИЗ СОВХОЗА БЕЛАРУСЬ

Биологическая наука знает разные формы адаптации живых организмов к неблагоприятным внешним условиям. Один из них – дегенерация, т.е. упрощение, примитивизация организма.

Как известно, в первом туре президентских выборов в Беларуси Александр Лукашенко, набрав 45.1% голосов избирателей, практически обеспечил себе президентское кресло. Сам триумфатор выразил определенное неудовлетворение итогами — по его оценкам, он должен был получить как минимум 58% голосов.

Многочисленные объяснения, даваемые этому сенсационному факту, по сути дела мало что объясняют. Кондовая правительственная пропаганда, конечно, сыграла роль бумеранга, отвратив многих от премьера и принеся Лукашенко дополнительные голоса. Но вряд ли ее значение было решающим. Международные наблюдатели, следящие за предвыборной кампанией, отмечали, что подобное было во многих странах — побеждает отнюдь не тот, кто больше всех мелькает на голубом экране. Но причина здесь не в антиэффекте рекламы, а в том простом обстоятельстве, что больше возможностей мелькать имеют представители власти, которые несут ответственность за состояние экономики. И если последнее плачевно, то и результат выборов понятен.

Многие сетуют на то, что демократы, так и не сумев договориться, «скушали друг друга». Одни говорят, что следовало уступать Станиславу Шушкевичу — он и подписей собрал меньше и голосов на выборах. Осатаневший от жизненных неурядиц, толерантный белорус не выразил больших симпатий к памяркоуным политикам. Другие же утверждают, что спасти положение мог Зенон Позняк, уступив Шушкевичу. У лидера БНФ, по свидетельству социологов, самый дисциплинированный электорат: как Позняк сказал, так бы и сделали.

Все это, конечно, разговоры в пользу бедных, но есть одно соображение, которое снимает с демократов «вину» за викторию Лукашенко. По данным различных социсследований, против восстановления СССР в Беларуси стабильно выступает 20-25% респондентов. Эта группа населения оказывается наиболее «продвинутой» в отношении рыночного мышления — они за капитализм. Сложив голоса, отданные за Позняка и Шушкевича, мы получаем 23%, т.е. ту же самую цифру. Свои отдали голоса своим. Так что, даже собрав до кучи свои голоса, демократы могли лишь потеснить незадачливого премьера и выйти во второй тур, но остановить Лукашенко им все равно вряд ли было под силу.

Данные соцопросов обещают Лукашенко убедительную победу во втором туре. По меньшей мере половина голосовавших за аутсайдеров гонки — Александра Дубко и Василия Новикова — отдадут свои голоса именно ему. По предварительным оценкам, и около 20% электората Позняка и Шушкевича уйдут к борцу с коррупцией. Дмитрий Булахов — главный стратег его команды, заявил, что у Лукашенко нет необходимости отбирать голоса у кого бы то ни было. «Пусть придут проголосовавшие за нас в первом туре, и мы уже победим» — сказал он. Несмотря на летнее время — период отпусков и дач — мало надежды на то, что повторное голосование не состоится. Президентские выборы, в отличие от парламентских, вызывают гораздо больший интерес — в массовом общественном сознании парламентарии — болтуны, от которых мало толку. А тут хозяина выбирают, батьку.

Тем не менее, демократы, судя по всему , призовут избирателей проигнорировать голосование, учитывая унылость альтернативы. Возможно, сходное решение примут и коммунисты, вспомнив, что президентство и милые их сердцу Советы несовместимы.

Нынешняя ситуация, когда президента нет, но ясно кто им будет, и что это будет за президент, достаточно благоприятна для бизнеса — у самых осторожных и предупредительных есть время позаботиться о размещении средств в безопасном месте, вероятно, за пределами любезного отечества, которому предстоит пережить пароксизм борьбы с коррупцией и прочими пережитками капитализма. Некоторые умные головы, комментируя движение матерых популистов к власти, разъясняют, что это все, мол, игра: получат власть — образумятся. Обычно такие прогнозы не сбываются, и борцы за народное счастье, заимев необходимые полномочия, педантично реализуют самые дикие из своих предвыборных обещаний. Тем более, когда в обществе настоятельно назрела потребность очередного тотального разграбления «награбленного».

Понимая ситуацию, будущий президент взялся за дело немедленно. 24 июня, представ перед журналистами в элегантном белом костюме, он зачитал обращение к избирателям, в котором призвал их в ходе повторного голосования подтвердить свою волю. Итоги первого тура Лукашенко назвал вотумом недоверия правительству и местной бюрократической власти. Он обещал пожаловать «вольную» прессе, отменить политическую цензуру и монополию государства в СМИ, прекратить преследование журналистов по политическим мотивам. Но посоветовал показать, кому они служат: правящей клике или народу.

Лукашенко успокоил собравшихся, уверив, что гражданской войны не будет. «Кто будет воевать против всенародно избранного президента? 70 проворовавшихся чиновников? Так у них уже упакованы чемоданы и билеты куплены в сторону Гималаев» — сказал он.

Обеспокоен Лукашенко спадом производства: «Если не возобновить промышленное производство, к власти придут не лукашенки и позняки, которыми пугают людей, а такие отвязанные ребята, которых еще не видели». Впрочем, экстренные меры уже принимаются. Директорам заводов, персонально Санчуковскому и Лавриновичу, было сделано напоминание — если к 1 января 1995 года производство не будет восстановлено, директора будут уволены. А 27 июня претендент намерен пригласить к себе ряд министров и попросить их обеспечить топливом уборку.

Решается, как выяснилось, и вопрос с главой будущего кабинета. Сейчас проблем с кандидатурами не будет — сказал Лукашенко — это не доярку на ферму найти. По слухам, на высокую должность, из-за трудностей с доярками, предполагается назначить Сергея Линга — нынешнего министра экономики.

Юрий ДРАКОХРУСТ

ЦБ РОССИИ С 22 ИЮНЯ СНИЗИЛ УЧЕТНУЮ СТАВКУ

ЦБ России с 22 июня снизил учетную ставку по кредитам, предоставляемым коммерческим банкам, до 170% годовых по сравнению с ранее действовавшей ставкой в 185%.

Новый порядок распространяется на все вновь заключаемые и пролонгируемые кредитные договоры.

Учетная ставка Центробанка за последние два месяца снизилась таким образом на 40%, причем в июне это уже второе ее понижение.

Цитатой на цитату

Пресс-служба Республики Беларусь и Белинформ распространили сообщение: *«Константин Затулин попросил прощения у руководства Верховного Совета Беларуси от имени Государственной Думы Российской Федерации за «скандальный сюрприз», связанный с выступлением кандидата в президенты Александра Лукашенко в Российском парламенте».*

Корреспондент «БДГ» обратился к координатору оппозиционных фракций в Госдуме Анатолию Лукъянову по поводу данной информации.

«Мне просто это неизвестно. Вопрос об извинениях в Думе не обсуждался. Возможно, я чего-то не знаю».

Похоже, российские думцы не ожидали известных уже результатов первого тура президентских выборов в Беларуси.

Сам А.Лукашенко сказал корр. БДГ следующее: *«Не позже середины июля он приедет сюда, извиниться за последнее. Затулин был среди пятнадцати депутатов, голосовавших против моего выступления в Думе (196 — за, 5 — воздержалось). Если бы было такое решение Думы, то его бы направили и мне. Затулин — это еще далеко не вся Дума».*

ВЫСТАВКИ

Презентация БелОМО в Германии

В начале июня в Германии произошло событие, на первый взгляд не столь крупное, но имеющее для нашей республики важное значение с точки зрения перспективы выхода белорусских предприятий на рынок Западной Европы. С 6 по 10 июня в Технологическом центре Росток-Варнемюнде проводилась персональная выставка Белорусского оптико-механического объединения в Германии. В выставке участвовали заводы БелОМО: Минский механический завод им.Вавилова, Рогачевский «Диапроектор», Вилейский «Зенит», Центральное конструкторское бюро «Пеленг», научно-инженерный центр «АЭМТ».

В экспозиции были представлены оптико-электронные изделия и разработки в различных направлениях техники, оптические детали и узлы, технологии оптического производства. Спектр экспонатов был очень широк — от сложных оптико-электронных систем до миниатюрных оптических компонентов. Это аппаратура для съемки из космоса и обработки снимков для составления карт местности. Был представлен широкий класс наблюдательных приборов — линз, луп, зрительных труб, биноклей, в т.ч. со стабилизацией поля зрения, обеспечивающей наблюдение объектов в дневное и ночное время с движущегося основания, охотничьи прицелы, фотоаппаратура, диапроекторы, телевизионные охранные системы, сканеры для ввода текстовой и графической информации в ПЭВМ, художественная и портретная голография, технологические возможности производства.

Основная цель выставки — показать наши потенциальные технологические и производственные возможности, новинки, ноу-хау в наукоемких изделиях. Она не носила коммерческий характер, основной задачей был поиск партнеров на Западе по совместным разработкам и реализации нашей продукции.

Помощь в организации выставки оказывала немецкая фирма «Григер Мализон Консалт», которая пригласила для участия фирмы из Германии и Швейцарии, работающие в области электроники, оптики, лазерной техники. Экспозиция освещалась в местной прессе. Выставку посетил министр экономики Земли Мекленбург-Передняя Померания.

Непосредственно выставку посетили около 20 фирм, с некоторыми из них установлены контакты и проведены переговоры о дальнейших совместных работах. В результате получен ряд предложений:

на реализацию нашей продукции на рынке Германии в качестве дилера; заказы на поставку оптических компонентов; заказы на разработку новых изделий.

Как заявил корр. БДГ зам. начальника ЦКБ «Пеленг» Виктор Малинка, немецкая сторона оценила представленные экспонаты как функционально интересные, высокого качества, но требующие улучшения дизайна. При определенном улучшении и изменении продукция может оказаться конкурентоспособной на германском рынке. Положительно были оценены ноу-хау, использованные во многих приборах и деталях.

В.Малинка отметил, что в целом выставку можно оценивать как активную презентацию БелОМО для потенциальных германских партнеров. О прорыве на западный рынок говорить пока рано, но подобные акции создают для этого реальные предпосылки. Успешная работа над предложениями германских фирм по созданию новых приборов и поставке серийных изделий может привести к заключению ряда контрактов оценочной стоимостью в десятки миллионов немецких марок.

МОЛДОВА

МОЛДОВА ОТКАЗАЛАСЬ ОТ ДОЛИ ВО ВНЕШНЕМ ДОЛГЕ Б.СССР

Правительство Молдовы отказалось от своей доли в активах бывшего СССР за рубежом, в то время как правительство Россия обязалось выплатить долю Молдовы во внешнем долге Союза в размере $1101,6 млн. (общая сумма долга на декабрь 1993г. составила $81 млрд.). Как заявил министр по связям с парламентом Виктор Пушкашу, соглашение об этом было ратифицировано парламентом Молдовы 17 июня.

В.Пушкашу подчеркнул, что на сегодняшний день все республики б.СССР, за исключением Украины, согласились на «нулевой вариант» с Россией, отказавшись от своей доли в активах и предложив выплату внешнего долга правительству России.

Начальник валютного отдела Национального банка Молдовы Александру Мунтяну сообщил, что Молдова отказалась от своей доли в активах СССР за рубежом под давлением международных финансовых организаций. По словам А.Мунтяну, международные компании предпочитают оказывать поддержку экономике Молдовы, когда у нее нет проблем с неплатежеспособностью.

Начальник управления внешних связей НБ Молдавии Л.Бурунчук заявила, что ратификация конвенции позволит Молдовы «разморозить» валютные счета 2 тыс. граждан республики во Внешэкономбанке СССР. По словам Л.Бурунчук, правительство России заявило о готовности возврата «замороженных» средств, общий размер которых оценивается в $2 млн.

Вместе с тем вопрос о возврате долга Внешэкономбанка юридическим лицам республики остается открытым. Л.Бурунчук подчеркнула, что российская сторона не согласна выплатить компенсацию предприятиям и организациям Молдовы и, скорее всего, «замороженные средства» будут выплачены правительством Молдовы за счет госбюджета. Представитель НБ Молдовы отказалась сообщить сумму долга Внешэкономбанка юридическим лицам, однако по оценкам ряда экспертов, она составляет более $20 млн.

OFFICIAL

• Утверждено технико-экономическое обоснование строительства в Брестской области Ситницкого горно-обогатительного комбината мощностью 6 млн. куб. м. щебня. Запланированы капитальные вложения в сумме 446,8 млн. рублей в ценах 1991 года *(РСМ РБ от 17.06.94г. N600р).*

• Объединениям, предприятиям и организациям, входящим в Белорусскую ассоциацию предприятий радиоэлектроники, информатики и приборостроения, разрешено включать в 1994-95гг. в себестоимость выпускаемой продукции (работ, услуг) расходы, связанные с уплатой вступительного и членских взносов в эту ассоциацию, в размере до 0,08 процента затрат на производство и реализацию продукции *(РСМ РБ от 17.06.94г. N601р).*

ЧТО СКАЖЕТ ПРЕМЬЕР?..

По информации, поступившей в редакцию БДГ из неофициальных источников, на текущей неделе состоится пресс-конференция В. Кебича по итогам первого тура президентских выборов. Предполагается, что на пресс-конференции г-н В. Кебич может объявить о своей отставке с поста премьер-министра.

ИНВЕСТИЦИИ

ПРАВИТЕЛЬСТВО НИДЕРЛАНДОВ ГОТОВО ОКАЗАТЬ ТЕХНИЧЕСКУЮ ПОМОЩЬ БЕЛАРУСИ

22 июня в МВЭС РБ прошли переговоры зам.министра внешних экономических связей г-на В.Ярмолика с зам.начальника управления внешних экономических связей со странами Центральной и Восточной Европы Минэкономики Нидерландов г-ном Мишелем Грутхайзеном *(Michel C.J. Groothuisen)* и вторым секретарем Посольства Нидерландов в Варшаве г-ном Арьеном Айтерлинде *(Arien Uijterlinde).*

Представители Нидерландов сообщили о намерении своего Правительства оказать безвозмездную техническую помощь конкретным белорусским предприятиям в области с/х, энергетики и охраны окружающей среды на сумму порядка $2 млн. в год. Нидерландской стороне был передан список продукции, предлагаемой на экспорт, и перечень проектов, в которые предполагается привлечь иностранные инвестиции.

Стороны проявили заинтересованность в подписании межправительственного соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций, работу над которым планируется завершить в ближайшие месяцы.

Отдел информации и связей с общественностью МВЭС РБ

БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА № 25 (123) 27.06.94

Учредители: **ПИКФ "МАРАТ", фирма "ДЕЛО", Александр Вольвачев**
Издатель: **фирма "БИЗНЕС-ПРЕСС"**
Главный редактор **Александр ВОЛЬВАЧЕВ**
Заместители гл. редактора: **Игорь ВЫСОЦКИЙ, Александр МИХАЛЬЧУК**

Компьютерный выпуск **Ирины РАБЕЦКОЙ**

Отпечатано с оригинал-макета в типографии издательства БДП
Тираж **20 000** Цена **250 рублей**
Заказ **25** Подписной индекс **63879**
Подписка на электронный вариант газеты через компьютерные сети: **ProCarry (БРЦ "ProCarry" тел. (0172) 646-467); SoNET (МП "Соло",тел. (0172) 348-164, 706-008); RELCOM (Старовойтов А.И., тел.(0212) 370-898, 370-633,364-118, aistar@office.ekspo.vitebsk.by)**

АДРЕС РЕДАКЦИИ: **220061, Минск, пл.Свободы, 17-518**
ТЕЛЕФОНЫ: **(0172) 267-877, 238-588, 269-678,**
ФАКС: **(0172) 269-678;**
E-mail: edit@workpr.minsk.by; FidoNet: 2: 450/45.160
КОРПУНКТ В РИГЕ: **тел. (0132) 428-188 (г-н ШЕРШОВ В. Ф.)**

РЕКЛАМА
Базовая ставка 20000 рублей/кв. см
Ставки за использование рекламной площади на:
- **первой полосе - 38000 руб/кв. см,**
- **последней полосе - 22000 руб/кв. см**

Наши реквизиты **р/с 4467361 в АКБ "Беларусь" г. Минска, код 795 получатель - "БИЗНЕС-ПРЕСС" ООО**

Заказы принимаются по телефонам: **(0172) 267-877, 238-588; Факс (0172) 269-678**

Указанные расценки действительны до **1 июля 1994** года

ВЫБОРЫ-94

ОЛОФ ХАНСЕН: ГОСТЕЛЕВИДЕНИЕ НЕ ВЫПОЛНИЛО СВОЙ ДОЛГ

С окончанием первого тура президентских выборов закончилась и первая стадия работы наблюдателя Европейского института средств массовой информации г-на Олофа Хансена (в прошлом — директородного из трех каналов шведского телевидения). Мониторинг прессы, телевидения и радио осуществлялся как на основании количественных, так и качественных показателей: анализировалась степень беспристрастности освещения предвыборной кампании, доступность СМИ для каждого кандидата, соотношение представления различных политических точек зрения и степень свободы СМИ. Этим исследованиям содействовал минский «Mass-Media Center».

Г-н Хансен констатирует, что белорусские средства массовой информации претерпели значительные изменения за последние 5 лет. Количество печатных изданий за это время увеличилось более чем в три раза и составляет 662 издания (448 газет, 146 журналов и 28 бюллетеней). Подобные процессы происходили и на телевидении — 28 частных телевизионных станций транслируют свои программы. Вместе с тем, отметил г-н Хансен, возникло удивительно мало радиостанций *(которых стало еще меньше после закрытия «Белорусской молодежной» и «Крыніцы». ред.)*.

В докладе Олофа Хансена, подготовленном по итогам первого тура выборов, подчеркивается, что ***«для общества чрезвычайно важно иметь возможность слышать разные голоса, но важно и то, чтобы СМИ были достаточно сильны экономически и могли работать независимо и свободно. При анализе структуры большинства новых печатных средств массовой информации оказывается, что они экономически слабы и зависят от поддержки правительства и других групп. У новых частных телевизионных станций маленькая аудитория и они еще не приносят дохода, выживают же они благодаря доходам от экономической деятельности владельцев, не связанной с телевидением. В условиях рыночной экономики частные радио и телевидение обычно финансируются за счет рекламы. Но рыночная экономика еще слабо развита в Беларуси. В нынешней ситуации новые электронные средства массовой информации экономически слабы и поэтому уязвимы. Новые негосударственные СМИ не смогли еще сыграть значительной роли в предвыборной кампании»***.

Главенствующая роль в освещении предвыборной кампании была отведена наиболее тиражным газетам, радио- и телестанциям, преимущественно — государственным, которые могли донести информацию практически до каждого жителя.

Как говорится в докладе, время для выступлений и объем публикаций в газетах были выделены кандидатам довольно щедро — не менее половины страницы в газете, 2,5 часа на радио и 2,5 часа на телевидении. Средства массовой информации дали возможность выступить тем кандидатам, которые требовали этого.

В то же время, отмечает г-н Хансен, газеты и телевидение, дотируемые государством и фактически подведомственные правительству, откровенно поддерживали кандидатуру премьер-министра Кебича, уделяя ему еще больше внимания и с одобрением высказываясь о его деятельности, особенно — в выпусках новостей БТ *(даже 23 июня, за час до окончания голосования премьер Кебич в «Панараме» успел «агитнуть» за свою кандидатуру припоздившихся избирателей. ред.)*.

По словам Олофа Хансена, при встрече с председателем Государственного комитета по телевидению и радиовещанию А.Столяровым последний назвал себя «одним из министров в Кабинете Кебича». Однако государственные вещательные компании, являясь монополистами, ***«имеют особые обязательства перед зрителями и слушателями и обязаны следить за беспристрастностью и сбалансированностью в своих программах. Государственное телевидение не выполнило свой долг»***.

Как отмечается в докладе, недостатки средств массовой информации, проявившиеся в предвыборной кампании, обязаны своим существованием следующим факторам: СМИ экономически слабы, крупнейшие из них принадлежат государству и находятся под давлением правительства, типографии, которые могут печатать большие тиражи газет, также принадлежат государству, в Беларуси до сих пор не принят закон о СМИ (в настоящее время действует закон б.СССР).

Заключительный доклад о проделанной работе, в котором будет подробно описана структура белорусских средств массовой информации, предполагается опубликовать через 6 недель после окончания мониторинга.

Для справки. *ООО Mass-Media Center организован в декабре 1993г. с целью поддержки независимых СМИ в Беларуси. «Mass-Media Center тесно сотрудничает с Фондом «Сорос-Беларусь».Президент ММС – Дмитрий Филимонов. Конт. телефон: (0172) 39-40-86.*

Роман Яковлевский

УТВЕРЖДЕНИЕ ДОГОВОРА ОБ ОБЪЕДИНЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СИСТЕМ РОССИИ И БЕЛОРУССИИ В ПАРЛАМЕНТАХ ДВУХ СТРАН ЗАТЯГИВАЕТСЯ

Объединение денежных систем России и Белоруссии, очевидно, не произойдет в ближайшее время, поскольку документы еще не ратифицированы парламентами обеих стран, считают эксперты Министерства финансов и Центрального банка России.

Согласно договору, подписанному премьерами двух стран 12 апреля в Москве, второй этап объединения, подразумевающий обмен расчетных билетов Национального банка Беларуси на российские рубли, должен произойти после ратификации межправительственных документов парламентами двух стран. Однако, в российский парламент договор об объединении денежных систем официально не поступал и его рассмотрение Госдумой не планируется, заявил Агентству финансовой информации председатель бюджетного комитета Госдумы Михаил Задорнов.

По мнению заместителя Центрального банка России Вячеслава Соловова, задержка предоставления правительством договора в Госдуму вызвана тем, что белорусская сторона до сих пор не урегулировала вопрос передачи прав единого эмиссионного центра Центральному банку России. Речь идет о статье пятой договора, не подписанной председателем Национального банка Беларуси, считающего данный пункт ущемлением суверенитета республики. Зампред ЦБР подчеркнул, что «положение статьи пятой органически вытекает из соглашений 7-8 сентября 1993 года, уже ратифицированных белорусским парламентом». Он отметил, что «речь здесь не может идти о диктатуре со стороны России, все решения будут согласовываться с Беларусью, поскольку у обеих стран общие интересы». В.Соловов указал на политический характер данного спора и выразил мнение, что «успокоение наступит после президентских выборов».

Ускорение ратификации документов белорусским парламентом, по мнению московских экспертов, могло бы быть обеспечено Вячеславом Кебичем — основным проповедником договора об объединении денежных систем — в случае его победы на президентских выборах.

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

Вперёд к прошлому

Кажется, немногие части бывшего Советского Союза менее охотно свергают символы прошлого, чем Беларусь. Массивный Ленин украшает вход в Дом Правительства в Минске; бюст главы его секретной полиции Феликса Дзержинского взирает на штаб КГБ (до сих пор то же название); большинство городов могут похвастаться улицей Карла Маркса, в то время, как сельская местность усеяна колхозами с названиями типа "Красная звезда", "Красное знамя" и "Герои труда".

Для белорусской политики характерна самая замечательная реликвия Восточно-европейского коммунизма: Парламент (всё ещё именуемый Верховным Советом), выбранный в смутном Советском 1990-м году, со старорежимным коммунистическим большинством. Бывшая номенклатура и её власть даже не пошатнулись, не говоря уже об их свержении. Добавьте к этому мрачному пейзажу уклон влево в каждых выборах в прошлом году, и победа на предстоящих президентских выборах премьер-министра республики, бывшего коммунистического аппаратчика Вячеслава Кебича становится предсказуемой.

Но 58-летний Кебич, чей послужной список экономических просчётов непревзойдён в посткоммунистической Европе, наталкивается на неожиданно сильную оппозицию. Ему бросает популистский вызов другой экс-коммунист Александр Лукашенко, чья открытая кампания против государственной коррупции нашла сильный отклик у всё более циничных и нищающих избирателей.

Радикальные националисты и демократы Белорусского Народного Фронта (БНФ) скептически относятся к образу стороннего критика привелегий номенклатуры, который сам для себя сотворил Лукашенко. "Он ставит на зависть и нищету. Но скандалы, о которых он сообщил в Верховном Совете, были опубликованы в нашей газете год назад," -- говорит И. Герменчук, депутат от оппозиции и редактор независимой еженедельной газеты "Свобода".

Нет очевидной разницы в политических или идеологических взглядах двух кандидатов: оба с подозрением относятся к экономическим реформам и демократизации, оба поддерживают движение к укреплению связей с Россией. "Кебич и Лукашенко -- близнецы," -- говорит Виктор Вашкевич из БНФ. -- "То же отсутствие экономической программы и то же представление о России как о большой теплой кормящей груди."

Робкая контролируемая государством пресса и нещадная эксплуатация государственной машины дали Кебичу огромную фору в избирательной кампании. Но БНФ считает, что общественное недовольство (реальная заработная плата ниже, чем в России, а инфляция выше) дает шанс прорыва. БНФ даже считает, что текущий политический подъем в посткоммунистической Европе не настолько благоприятен для левых партий, как может показаться на первый взгляд.

"На Украине, в Польше и в других странах люди голосовали за левые партии потому, что они были в оппозиции. В Беларуси коммунисты в правительстве, а мы -- оппозиция," -- утверждает В.Вашкевич. Но перед БНФ стоит нелегкая задача. Февральские забастовки против валютного союза с Россией, организованные оппозицией, потерпели неудачу; кандидат в президенты и лидер БНФ, историк-диссидент с суровым лицом Зенон Позняк не очень блистательно проводит предвыборную кампанию. Он, однако, одержал победу над всеми кандидатами, кроме Кебича, на первом этапе выборов, для прохождения которого претендентам требовалось набрать 100 тысяч подписей. БНФ надеется не позволить Кебичу победить при первом голосовании, а затем объединить антиправительственные голоса при повторном голосовании.

Возможно, более реалистичной целью для белорусских реформаторов может стать усиление оппозиционного представительства в парламенте, которое сейчас составляет одну десятую от 347 парламентских мест. После многочисленных проволочек, выборы должны состояться в этом году, однако они могут снова быть отложены до 1995 года, когда истечет срок полномочий Верховного Совета.

В настоящее время преобладающим политическим настроением является апатия. "Я не буду голосовать ни за кого из них", -- говорит Микола, учитель физвоспитания из Лиды. -- "Нам повезло с образованными людьми и хорошим географическим положением в центре Европы, но наши политики -- наше проклятье."

Эдвард Лукас, Business Central Europe (the Economist Group), June 1994.

Ньюсмейкеры банковского рынка Беларуси. Версия БДГ

Станислав БОГДАНКЕВИЧ, председатель правления НБ РБ

По влиянию на развитие банковской системы и денежно-кредитных отношений в стране г-н С.Богданкевич — бесспорный ньюсмейкер N1. Его общественная активность необычайно возросла за последний год не столько благодаря данным полномочиям, сколько независимости суждений в оценке откровенно проинфляционной политики Совмина и Верховного Совета. В пику премьеру и его окружению, на протяжении полугода промывающих мозги согражданам якобы предстоящим объединением денежных систем, г-н С.Богданкевич — единственный из высокопоставленных чиновников — воспротивился несправедливым для страны условиям договора с Москвой. «Феномен Богданкевича» интересен еще и тем, что, по сути дела, глава Нацбанка не имеет явных сторонников в правительстве, по крайней мере, тех, кто позволяет «на людях» выражать ему сочувствие.

Сегодня в банковских кругах модно обсуждать перспективы г-на С.Богданкевича на посту председателя правления Нацбанка. Премьер, в случае успеха на президентских выборах, громогласно пообещал разобраться со строптивцем, в самом же Нацбанке, по заявлению некоторых ответственных сотрудников, в ожидании результатов выборов активная деятельность вообще приостановлена. Однако представляется, что сместить нынешнего главу Нацбанка проблематично при любом исходе предвыборной гонки. Аргумент в пользу доминирования аграрного и промышленного лобби в парламенте (давно уже точащих зубы на банкира за его устремления ограничить кредитную эмиссию и научения как жить по средствам) при внимательном анализе оказывается отнюдь не бесспорным. И при нынешнем шефе Нацбанка, благодаря безграничному «патронажу» Совмина над денежно-кредитной системой страны, село и заводы получали все, что хотели и из бюджета, и с корсчетов коммерческих банков, и за счет централизованных ресурсов. Представить же, что первый президент РБ, умывающий руки после отставки банкира, назначает на пост главы центрального банка, например, новоиспеченного кандидата наук вице-премьера г-на М.Мясниковича (подобные слухи активно муссируются) можно только в дурном сне.

Так или иначе, персона г-на С.Богданкевича — вполне подходит на роль ведущего финансового ньюсмейкера страны, а его выступления в СМИ всегда ожидаются с большим интересом. Отметим наиболее ударные высказывания банкира, сделанные им в последнее время.

«Каким путем в государстве и центральном банке создаются резервы в валюте? Только путем превышения экспорта над импортом, путем создания активного платежного сальдо. Всякая иная болтовня не имеет смысла. Можно не соглашаться с этим, но это мировой опыт. Либо активное торговое сальдо для выравнивания платежного баланса, либо внешнее финансирование, либо опять давать «пустые» кредиты на латание дыр».

«Дорогие кредиты? А ты не бери их, умей продать товар и за счет выручки от реализации восстанавливай производство. Не надо закупать больше, чем можешь продать. Ссылки на дорогие кредиты не выдерживают критики — это аргумент на уровне кухарки, пытающейся управлять государством».

«Главное, определить: раб ты в душе или личность. Если гордишься своей государственностью, то можешь всегда говорить откровенно и ясно. Не бояться, не держаться руками за свой стул, а идти на разумные компромиссы. Но вся беда в том, что мы предъявили счет **(за аренду военных объектов и за транзит энергоносителей через территорию РБ)** *только во время подписания соглашения, сидя в своем посольстве в Москве. Почему не могли раньше, год назад предъявить? Я не говорю, что мы без проблем получили бы компенсацию, но это было бы справедливым требованием».*

Тамара ВИННИКОВА, председатель правления «Беларусбанка»

Как ньюсмейкер и как просто обаятельная женщина г-жа Т.Винниковой представляет для СМИ безусловный интерес. Имидж возглавляемого ею банка, поднявшегося до уровня крупнейших коммерческих банков страны — пусть во многом благодаря правительственной поддержке — под стать своему председателю. «Беларусбанк» с момента создания стремился оправдывать свое название (рекламный лозунг банка последнего времени незатейлив: «Беларусбанк» — это твоя республика»), представляя страну на переговорах с высокими зарубежными делегациями, участвуя в международных конференциях, симпозиумах, выставках и т.д.

По мнению экспертов БДГ, наиболее любопытные заявления г-жи Т.Винниковой связаны с критикой совместного постановления Совмина и Нацбанка об ограничении маржи по кредитным ресурсам, недовольством рекомендациями МВФ, известно ее мнение о дискриминации отечественных банков в случае объединения денежных систем. Общественная активность г-жи Т.Винниковой простиралась и до Верховного Совета: возглавляемая ею группа экспертов из «Беларусбанка» оказывала поддержку Ассоциации комбанков в период обсуждения поправок к банковскому законодательству и была автором ряда депутатских запросов.

Однако информированность о предстоящих вероятных новациях и умение оценивать тенденции на финансовом рынке — это тоже одна из особенностей г-жи Т.Винниковой как ньюсмейкера — иногда играла с «Беларусбанком» злую шутку. Как, скажем, в случае с установлением в начале года курса покупки американских долларов по 1200BRB/1USD. Желание оказаться «святее Папы Римского» и встретить объединение денежных систем в полной готовности выглядело тем более странным, поскольку другие банки, только мечтающие о полноценных связях с верхами, спокойно, «не взирая на лица», скупали доллары по 5 тыс. BRB.

Отметим и внимание к ньюсмейкеру г-же Т.Винниковой со стороны иностранной пишущей и снимающей прессы. Журнал *PARIS MATCH* писал: *«Обаятельный председатель правления банка «Беларусь» предпочитает говорить языком цифр, а цифры говорят сами за себя. За неполных три года своего существования банк «Беларусь» вышел на третье место в рейтинге белорусских банков... Г-жа Винникова отмечает, что хорошие результаты работы банка служат доказательством того, что ее клиенты – большие, маленькие и средние частные предприятия, кооперативы – все-таки преодолевают многочисленные экономические трудности».*

Сергей КОСТЮЧЕНКО, председатель правления «Приорбанка».

Об имидже г-на С.Костюченко — ньюсмейкера для отечественных СМИ — говорить весьма затруднительно. Более всего он жалует иностранные, в основном, немецкие издания. Недавно дюссельдорфская *HANDELSBLATT* писала: *«Без сердечной поддержки председателя «Приорбанка» в Беларуси едва ли могли быть учреждены коммерческие банки... Г-ну С.Костюченко посчастливилось перед развалом Союза получить иностранную стипендию в поддержку преподавателей и инженеров высших учебных заведений».*

В заявлении для БДГ г-н С.Костюченко в частности заметил, что «мы (*«Приорбанк»*) вполне можем сопоставить себя с лучшими российскими банками... мы крепче большинства балтийский банков».

Известности г-ну С.Костюченко за рубежами родины способствовали его многократные участия в правительственных делегациях на переговорах с зарубежными партнерами, он является членом межправительственной белорусско-германской экономической комиссии, имеет тесные связи с немецкими банкирами и промышленниками.

Валентина СУРИНА, председатель правления банка «Поиск».

Г-жа В.Сурина — судя по рекламным расходам банка — одна из самых общественно активных персон банковского рынка. Новости, исходящие от нее, чаще всего касались открытия очередного филиала «Поиска» (г-жа В.Сурина руководит очень разветвленной структурой) и приуроченных к этому благотворительных акциях, введения новых услуг для клиентов. Кроме того, она всегда резко критикует Совмин за его потуги латать бюджетные дыры ресурсами комбанков: *«Положение донора правительства связано с финансовым положением наших клиентов. А где взять деньги при неработающей валютной бирже, платежном кризисе, после непрерывных инъекций в БАПБ».*

Геннадий АЛЕЙНИКОВ, председатель правления «Белвнешэкономбанка»

Г-н Г.Алейников являет собой образ «всегда молчаливого ньюсмейкера». Возглавляя «самый главный» валютный банк страны (ВЭБ обслуживает иностранные кредитные линии и хранит часть валютных активов Совмина), в составе правительственных делегаций он принимает участие в многочисленных судьбоносных переговорах с зарубежными партнерами. Руководитель ВЭБа мог бы много, вероятно, сказать о тенденциях развития мирового финансового рынка или же поделиться соображениями по поводу эффективности использования иностранных кредитов. Но — молчит. Хотя по потенциальным возможностям — весьма перспективный ньюсмейкер.

Владимир ХИЛЬКО, председатель правления Сбербанка

Слава богу, только малограмотные и доверчивые люди сегодня думают, что самые высокие проценты по вкладам и самую надежную защиту денег от инфляции может обеспечить учреждение, возглавляемое г-ном В.Хилько. Сам же председатель с этим в корне несогласен и с завидным упорством заявляет об обратном. Он участвовал в разработке отдельных предвыборных заклинаний премьера и является стойким популяризатором идеи о стопроцентной компенсации вкладов населения. Недавно в интервью одной проправительственной газете он заявил: *«Будь такая возможность, мы бы давно компенсировали потери вкладчиков».*

По мнению экспертов БДГ, г-ну В.Хилько следует удерживаться от предоставления подобных новостей и презентаций финансово неподъемных проектов.

Александр КИРНОЖИЦКИЙ, председатель правления «Комплексбанка»

Г-н А.Кирножицкий в число ньюсмейкеров вошел недавно, после того как проявил завидную активность на межбанковском рынке. Из головного офиса банка в Гродно он внимательно отслеживал ситуацию на рынке ценных бумаг и после появления в свободной продаже акций «Приорбанка», «Бресткомбанка» и банка «Сож» распорядился приобрести энное количество акций каждого из этих банков. Потенциально самым большим и ценным приобретением мог бы оказаться пакет акций «Приорбанка» (около 5% УФ). Однако руководство того еще не решило, нужен ли ему провинциальный акционер, теснящий, по предварительным итогам подписки на акции, основного акционера — БелАвтомаз.

Евгений КРАВЦОВ, управляющий минским отделением «Комплексбанка»

Г-н Е.Кравцов как ньюсмейкер чаще всего заявлял о внедрении новых банковских услуг. Кроме того, он часто жаловал отечественную и иностранную прессу (по поводу и без повода) широковещательными заявлениями о тех или иных аспектах общественно-политической жизни страны. У экспертов БДГ сложилось следующее мнение: г-н Е.Кравцов относится к тем банкирам, которые не жалеют денег, чтобы стать известным ньюсмейкером. При этом эксперты не склонны преувеличивать расходы отделения банка на пропаганду передового опыта и на тиражирование высказываний руководителя. Недавно г-н Е.Кравцов заметил: *«Есть мнение, что «Комплексбанк» – рентабельный банк, а любая оказанная нами услуга, даже самая затратная, окупается в течение трех месяцев».*

Валерий КРУГОВОЙ, председатель правления банков «Европейский» и «Приватбанк».

Для ньюсмейкера г-на В.Кругового свойственнен размах, смелость высказываний и, если хотите, некоторая эпатажность. После получения банком «Европейский» лицензии на совершение банковских операций он заявил: *«Наш банк – для богатых клиентов, испытывающих тягу к высокому уровню сервиса и надежным гарантиям».* Известный теоретик, он часто комментирует преимущества новых видов финансовых операций и смело прогнозирует ситуацию на финансовом рынке. Так, одно из его выступлений в БДГ о специфике трастовых операций, в котором г-н В.Круговой откровенно поделился соображениями о преимуществах трастовых счетов и желательности их открытия наряду с расчетными, вызвало своеобразную реакцию председателя правления Нацбанка, охарактеризовавшего подобные высказывания как *«советы для желающих скрывать выручку».* Запомнился г-н В.Круговой и мнением о существовании в стране лишь двух дееспособных групп предпринимателей, способных *«откусить по закону от пирога госсобственности»* (первая складывается вокруг СК «Альвена», вторая — вокруг АО ПРИФ, банков «Европейский» и «Приватбанк»).

Дмитрий МЕРКУЛЬ, председатель правления банка «Северо-Запад»

Имея богатый опыт работы в коммерческих структурах, высокую теоретическую подготовку, г-н Д.Меркуль обладает хорошими перспективами стать очень ценным ньюсмейкером. Его потенциальная привлекательность для СМИ оказывается пока явно невостребованной, вероятно, по причине любопытно складывающихся отношений между правлением банка «Северо-Запад» и основным пайщиком — системой Белкоопсоюза. Г-н Д.Меркуль до сих пор размышляет над диллемой: как, при сохранении фактически ведомственного статуса, обеспечить динамичное развитие банка, диктуемое ужесточающейся конкуренцией на рынке банковских услуг.

Леонид ШАТОН, председатель правления «Белорусского биржевого банка»

Образ г-на Л.Шатона — ньюсмейкера неотъемлем от процессов, идущих на фондовом рынке страны. Будучи президентом Белорусской фондовой биржи, он ждет появления фондового рынка уже как минимум четыре года, но отнюдь не находится в положении стороннего наблюдателя, а прикладывает для достижения заветной цели неимоверные усилия. Он проповедует американский образ жизни, в том смысле, что пытается реализовать американскую модель рынка ценных бумаг и приобрел имидж едва ли не самого крупного теоретика фондового рынка. Во многом благодаря его усилиям «Белорусский биржевой банк» выиграл иск у Нацбанка и получил еще один шанс встать на ноги.

Людмила РЫКОВА, председатель правления «Минского транзитного банка» (бывший начальник управления Нацбанка).

В банковских кругах почему-то бытует мнение, что г-жа Л.Рыкова имеет якобы «скверный» характер и вряд ли сможет прижиться на иной должности, кроме как начальника управления по надзору за деятельностью коммерческих банков. Заняв ответственный пост в Минском транзитном банке (выявились разногласия с председателем правления Нацбанка), г-жа Л.Рыкова продемонстрировала недоброжелателям, что имеет обостренное профессиональное чутье не только к контролю, но и к зарабатыванию денег. Будучи сотрудником Нацбанка, чаще всего она заявляла о результатах провеок текущей деятельности комбанков, пеклась о «здоровье» банковской системы, принимала активное участие в разработке надзорных инструкций и приложила гигантские усилия в деле внедрения западных моделей контроля в белорусскую действительность.

Казимир ТУРУТО, председатель правления «Белбизнесбанка»

Причисление г-на К.Туруто к числу наиболее активных ньюсмейкеров банковского рынка страны — достаточно условно. Однако эксперты БДГ не могли не упомянуть его, поскольку имя председателя правления «Белбизнесбанка» нередко всуе цитировалось в скандальных эпизодах, связанных с убийством председателя Совета его банка, в пресловутом деле с московской нефтяной компанией «Витязь» и еще в ряде пикантных историй.

Контактный телефон для потенциальных ньюсмейкеров: (0172) 23-61-05.

OFFICIAL

Выделения

- Совмин обратился к НБ РБ с просьбой предоставить в июне с.г. Фонду социальной защиты населения под гарантию правительства ссуду в сумме 55 млрд. рублей для оздоровления населения с погашением ее в III квартале т.г. (*РСМ РБ от 17.06.94г. N604р*).

- 100 млн. рублей выделено Совмином в качестве финансовой помощи в строительстве церкви — памятника в честь 50-летия Победы в Великой Отечественной войне Свято-Воскресенской церкви г.Бреста *(РСМ РБ от 17.06.94г. N599р)*.

- Из средств республиканского бюджета Могилевскому облисполкому выделено 49,4 млн. рублей для возмещения затрат по ликвидации последствий наводнения и угрозы затопления электростанции «Буйничи» *(РСМ РБ от 17.06.94г. N602р)*.

- 13,3 млрд. рублей выделяется в т.г. из республиканского бюджета облисполкомам для погашения предприятиями Белсельхозхимии задолженности ПО «Доломит» за поставленную доломитовую муку для известкования кислых почв (*РСМ РБ от 21.06.94г. N608р*).

МОСКОВСКАЯ МЕЖБАНКОВСКАЯ ВАЛЮТНАЯ БИРЖА

Дата	Курс руб./ед.	Тренд руб.	V продаж млн.ед.	Спрос млн.ед.	Предл. млн.ед.	Кол-во банков
USD						
20.06	1967	+4	8,900	57,300	50,700	31
21.06	1971	+4	8,850	82,600	79,100	39
22.06	1971	0	13,950	78,600	77,500	36
23.06	1977	+6	11,450	99,850	91,050	35
24.06	1979	+2	20,000	62,050	56,600	41
DM						
20.06	1217	+17	0,630	4,940	1,380	13
21.06	1226	+9	2,630	5,200	3,120	17
22.06	1232	+6	0,020	2,550	1,060	10
23.06	1226	-6	0,230	1,540	3,810	15
24.06	1226	0	0,360	2,180	2,320	17

Дата	Курс руб./ед.	Тренд руб.	V продаж млрд.ед.руб.	Спрос млн.ед.	Предл. млн.ед.	Кол-во банков
KRB (за 10)						
20.06	0,455	0	0,123	3110,0	2140,0	9
21.06	0,458	+0,03	0,442	9640,0	8450,0	10
22.06	0,457	-0,01	0,085	1650,0	1870,0	11
23.06	0,455	-0,02	0,170	3290,0	3730,0	12
24.06	0,455	0	0,068	1490,0	2430,0	9
КАЗАХСТАНСКИЙ ТЕНГЕ (за 1 КАТ)						
20.06	42	+2	0	6,330	0	4
22.06	42	0	0,082	7,260	1,950	4
24.06	43,50	+1,50	0,130	16,840	0,001	2
БЕЛОРУССКИЙ РУБЛЬ (за 1 BRB)						
21.06	6,61	+0,10	0,077	1420,0	1160,0	3
23.06	8,24	+1,63	0,587	7420,0	1070,0	6

Состоявшиеся на прошлой неделе аукционы по размещению трех- и шестизначных государственных облигаций не оказали заметного влияния на тенденции, сложившиеся за последнее время на биржевом валютном рынке. Рост курса доллара за прошедшую неделю составил 16 пунктов, что соответствует средним еженедельным темпам его роста. Объем нетто-продаж валюты за прошедшую неделю несколько возрос. Определенную роль в этом могло сыграть решение ММВБ снизить с 1 июля размер комиссионных вознаграждений с нынешних 0,1% до 0,05% с нетто-сделки по твердым валютам.

Параллельно с биржевым проводились сделки и на внебиржевом межбанковском рынке. Курс доллара на внебиржевом валютном рынке, по информации участвующих банков, был несколько ниже биржевого, что говорит о ситуации превышения предложения над спросом на внебиржевом рынке в отличие от биржевого, где спрос стабильно превышал предложение.

На торгах по немецкой марке на прошедшей неделе рост курса немецкой марки происходил темпами более высокими, чем рост курса доллара. На наш взгляд, интерес к немецкой марке был вызван нестабильностью ее курса на мировых валютных рынках и стремлением отечественных банков поиграть на этой нестабильности.

На следующей неделе в связи с концом полугодия можно ожидать увеличения предложения валюты в связи с необходимостью со стороны предприятий, банков осуществить квартальные платежи и погашение полученных кредитов. Однако это вряд ли способно как-то изменить ситуацию на валютном рынке даже в краткосрочном плане. Источником мобилизации рублевых средств в последнее время все больше становится рынок межбанковских кредитов. Именно на нем в последние дни отмечается рост процентных ставок по «сверхкоротким» деньгам.

На торгах по мягким валютам относительно стабильными были позиции украинского карбованца и казахстанского тенге. Укрепились позиции белорусского рубля. Согласно принятому решению Биржевого совета ММВБ, с 4 июля будут проводиться ежедневные торги по казахстанскому тенге.

Служба информации МОСКОВСКОЙ МЕЖБАНКОВСКОЙ ВАЛЮТНОЙ БИРЖИ

С.-ПЕТЕРБУРГСКАЯ МЕЖБАНКОВСКАЯ ВАЛЮТНАЯ БИРЖА

Дата	Курс руб./ед.	Тренд руб.	V продаж млн.ед.	Спрос млн.ед.	Предл. млн.ед.	Кол-во банков
USD						
20.06	1962	0	4,940	4,990	4,940	21
21.06	1969	+7	6,520	9,630	6,520	27
22.06	1969	0	6,500	6,540	6,500	22
23.06	1977	+8	7,860	11,000	6,960	20
24.06	1977	0	8,070	8,090	8,070	32
DM						
20.06	1218	+20	2,418	9,792	2,138	10
21.06	1229	+11	1,506	9,151	1,306	16
23.06	1233	+4	2,292	5,574	1,325	16
24.06	1241	+8	1,856	8,233	1,856	15
FIM						
22.06	372	+14	7,690	9,140	2,920	19
24.06	370	-2	0,280	-	-	-
ECU						
24.06	2356	-	0,078	-	-	-
GBP						
24.06	3072	-	0,020	-	-	-

Служба информации С.-ПЕТЕРБУРГСКОЙ МЕЖБАНКОВСКОЙ ВАЛЮТНОЙ БИРЖИ

БИРЖИ РОССИИ И СТРАН б.СССР

Биржа	Валюта	Курс	V продаж, млн.ед.	Спрос, млн.ед.	Предл., млн.ед.
21.06.94					
КМВБ,	KAT/USD	42,59	8,385	4,63	8,385
Алма-Ата	KAT/RUR	22,22/1000	2862	921	2862
20.06.94					
АТМВБ,	RUR/USD	1962	4,012	3,441	4,012
Владивосток	RUR/DM	1222	0,22	0,23	0,03
УРВБ, Екатеринбург	RUR/USD	1963	4,53	4,93	4,43
СМВБ,	RUR/USD	1965	0,707	0,312	0,707
Новосибирск	RUR/DM	1222	0,22	0,23	0,03
22.06.94					
АТМВБ,	RUR/USD	1970	9,255	4,506	9,255
Владивосток	RUR/JPY	19,3	29,1	7,00	29,1
СМВБ,	RUR/USD	1967	1,731	0,889	1,719
Новосибирск	RUR/DM	1228	0,277	0,477	0,227
РМВБ,	RUR/USD	1973	2,971	0,330	3,021
Ростов	RUR/DM	1230	0,342	0,416	0,301
УРВБ,	RUR/USD	1971	11,700	13,570	11,500
Екатеринбург	RUR/DM	1226	2,490	2,500	2,490
23.06.94					
СМВБ,	RUR/USD	1971	9,458	10,038	4,267
Новосибирск	RUR/DM	1228	0,001	0,001	0,001
РМВБ,	RUR/USD	1973	0,716	0,149	0,716
Ростов	RUR/DM	1230	0,055	0,036	0,055

КУРСЫ USD, DM, GBP. БАНКИ ИРКУТСКА. 23.06

Банк	USD пок./прод.	DM пок./прод.	GBP пок./прод.
Иркутск.банк Сбербанка РФ	2010/2060	1220/1280	-
Внешторгбанк	1985/2030	1230/1280	3026/3080
Иркутский ф-л МАБ «Базис»	2000/2020	1200/1235	-
КБ «Старбанк»	2010/2050	1230/1300	-
Агропромбанк	1971/2030	-	-
Русско-Азиатский банк	1995/2040	1225/1270	2990/3070
Востсибкомбанк	1990/2040	1220/1280	-

КУРСЫ ВАЛЮТ. БАНКИ БЕЛАРУСИ. 22.06

	1USD	1DEM	1GBP	1FRF	1FIM	1CHF	1SEK	1RUR
СКУПКА								
БЕЛАРУСБАНК (ГРОДНО)	24700	15200	-	-	-	-	-	11,2
БЕЛБИЗНЕСБАНК (Минск)	24800	15000	-	-	-	-	-	11,7
БЕЛ.НАРОДНЫЙ БАНК (Минск)	25000	14450	-	-	-	-	-	11,6
БЕЛПРОМСТРОЙБАНК (Минск)	25050	15600	-	-	-	-	-	11,4
ДУКАТ (Минск)	24800	15100	-	-	-	-	-	-
КОМПЛЕКС (Минск)	25000	15450	36600	4340	4400	17660	-	11,7
КОМПЛЕКС (Гродно)	24440	15040	-	-	-	-	-	11,0
ПРИОРБАНК (Минск)	25000	15450	-	-	-	-	-	11,7
ПРИОРБАНК (Гродно)	24500	14000		-	-	-	-	-
ПРИОРБАНК (Могилев)	24990	14700		-	-	-	-	11,6
СЕВЕРО-ЗАПАД (Минск)	25000	15400	-	-	-	-	-	10,6
ВЕСТБАНК (Брест)	24000	15000	-	-	-	-	-	9,0
БРЕСТКОМБАНК	23700	14450	-	-	-	-	-	10,0
СБЕРБАНК								
МИНСКОБЛУПРАВЛЕНИЕ	24600	15100	-	-	-	-	-	-
МИНСКГОРУПРАВЛЕНИЕ	24850	15200	-	-	-	-	-	11,7
БОБРУЙСК	25300	15200	-	-	-	-	-	10,04
БРЕСТ	23500	14430	-	-	-	-	-	10,5
ВИТЕБСК	24500	15270	-	-	-	-	-	11,5
ГОМЕЛЬ	24500	14700	-	-	-	-	-	11,0
ГОРКИ	25000	15500	-	-	-	-	-	10,04
ГРОДНО	24400	14500	-	-	-	-	-	11,3
МОГИЛЕВ	25300	15600	-	-	-	-	-	10,85
ПРОДАЖА								
БЕЛАРУСБАНК (ГРОДНО)	26000	16000	-	-	-	-	-	12,5
БЕЛБИЗНЕСБАНК (Минск)	26000	15850	-	-	-	-	-	13,7
БЕЛ.НАРОДНЫЙ БАНК (Минск)	25700	14950	-	-	-	-	-	12,6
БЕЛПРОМСТРОЙБАНК (Минск)	25500	15950	-	-	-	-	-	12,7
ДУКАТ (Минск)	25500	16000	-	-	-	-	-	13,0
КОМПЛЕКС (Минск)	25300	15700	38900	4600	4700	18770	-	12,30
КОМПЛЕКС (Гродно)	26000	16000	-	-	-	-	-	12,0
ПРИОРБАНК (Минск)	25400	15770	-	-	-	-	-	12,3
ПРИОРБАНК (Гродно)	26500	15400		-	-	-	-	12,5
ПРИОРБАНК (Могилев)	26500	15800		-	-	-	-	12,8
СЕВЕРО-ЗАПАД (Минск)	27200	16000	-	-	-	-	-	11,6
ВЕСТБАНК (Брест)	25000	16000	-	-	-	-	-	9,9
БРЕСТКОМБАНК	25500	15640	-	-	-	-	-	11,0
СБЕРБАНК								
МИНСКОБЛУПРАВЛЕНИЕ	25500	15500	-	-	-	-	-	-
МИНСКГОРУПРАВЛЕНИЕ	25500	15600	-	-	-	-	-	12,2
БОБРУЙСК	27800	16000	-	-	-	-	-	10,54
БРЕСТ	25500	15660	-	-	-	-	-	11,5
ВИТЕБСК	25500	15895	-	-	-	-	-	12,0
ГОМЕЛЬ	26265	15760	-	-	-	-	-	12,0
ГОРКИ	27500	16300	-	-	-	-	-	10,54
ГРОДНО	26100	15500	-	-	-	-	-	12,4
МОГИЛЕВ	27800	16500	-	-	-	-	-	11,73

МЕЖБАНКОВСКАЯ ВАЛЮТНАЯ БИРЖА. Минск

	21.06 USD	21.06 DM	21.06 RUR	21.06 KRB	21.06 KAT	21.06 MOL	21.06 EEK
Участвовало банков	22	19	20	13	3	4	2
Первоначальный курс	26.800	16.100,0	13,82	0,68	520,0	4.870,0	1.670,00
Курс торгов	26.800,0	17.250,0	13,82	0,72	520,0	5.400,0	2.057,00
Объем реализации (млн.)	15,226	1,532	4.597,2	8.252,1	0,100	0,030	0,148
Спрос (млн.)	15,267	2,550	4.589,5	8.301,1	3,681	0,030	-

Служба информации МЕЖБАНКОВСКОЙ ВАЛЮТНОЙ БИРЖИ

КУРСЫ ВАЛЮТ. ЦЕНТРАЛЬНЫЕ БАНКИ РЕСПУБЛИК б.СССР

	USD	DM	GBP	FIM	FRF	SEK	CHF
ЦБ России, RUR (28.06)	1977,0	1230,70	3025,01	371,77	359,95	257,41	1462,28
НБ Украины, KRB (25.06)	17.500,0	10.650,0	-	3.180,0	-	2220,0	12650,0
НБ Молдавии, MOL (с 23.06)	4,0490	2,5489	6,2581	0,7609	0,7399	0,5254	3,0262
Банк Латвии, Ls (27.06)	0,5550	0,3460	0,8540	0,1040	0,1014	0,0722	0,4120
Банк Литвы, LTL (24.06)	4,0000	2,4884	6,1220	0,7504	0,7276	0,5201	2,9553
Банк Эстонии, EEK (22.06)	12,81600	8,00000	19,65200	2,40536	2,33992	1,66592	9,49008
НБ Азербайджана, AZM (22.06)	950,00	563,27	-	170,85	-	119,44	660,42
НБ Армении, ARD (26.06)	307,95	188,28	468,08	56,32	55,18	39,17	224,37
НБ Казахстана, KAT (23.06)	42,59	26,14	-	7,78	-	5,41	31,05
НБ Кыргызстана, KIS (23.06)	11,30	7,0497	17,3534	2,1143	2,0630	1,4637	8,3562
НБ Таджикистана, TAR (23.06)	1971,0	1229,65	-	368,78	-	255,30	1457,52
НБ Узбекистана, UZS (25.06)	5372,0	3294,69	8168,13	982,37	966,01	681,76	3925,75

***RUR** — рос. руб.; **KRB** — укр. карбованец; **MOL** — молд. лей; **AZM** — азерб. манат; **ARD** — армянский драм; **GRK** — груз. купон; **KAT** — казахстан. тенге; **KIS** — киргиз. сом; **TAR** — Таджикистан, в росс. руб.; **TUM** — туркм. манат; **UZS** — узбекс. сум-купон; **Ls** — латв. лат; **LTL** — литов. лит; **EEK** — эст. крона*

В УЗБЕКИСТАНЕ ВВОДИТСЯ В ОБРАЩЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНАЯ ВАЛЮТА

Президент Узбекистана Ислам Каримов издал 17 июня указ о введении с 1 июля в обращение национальной валюты республики — сума. Обмен сум-купонов, временной переходной валюты, будет осуществляться в соотношении 1000 сум-купонов к 1 суму.

Новые деньги выпускаются в наличное денежное обращение в виде банковских билетов Центрального банка республики с номинальной стоимостью 1, 3, 5, 10, 25, 50 и 100 сумов и металлических монет в 1, 3, 5, 10, 20, 50 тийинов (1 сум = 100 тийн).

С 28 июня все виды выплат (пенсии, стипендии, зарплата) в банках Республики Узбекистан будут выдаваться в сумах. Разрешено без ограничений использовать в качестве платежного средства СКВ.

Предполагается, что сум-купоны будут находиться в обращении до их полного физического износа. Отмечается, что после полуторамесячного затишья Узбекская валютная биржа провела торги по доллару и российскому рублю. Курс доллара зафиксирован на уровне 4622 сум-купонов/$, а рубля — 2,37 сум-купона/руб. Реальные рыночные котировки сум-купона в настоящее время находятся в районе 17-22 сум-купонов/руб.

КУРСЫ USD, DM. БАНКИ МОСКВЫ И С.-ПЕТЕРБУРГА.

Банк	USD пок.	USD прод.	DM пок.	DM прод.
МОСКВА				
ВББ	1970	1985	1160	1200
Межкомбанк	1963,25	1980	1199,45	1217,59
Менатеп	1960	1982	1180	1215
Моссбербанк	1965	1990	1185	1215
Российский нацбанк	1810	1990	1129	1242
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ				
Аби-банк	1980	2010	1145	1230
Астробанк	1975	2010	1180	1215
Бам-кредит	1980	2010	1175	1210
ГанзаКомБанк	1970	2010	1175	1210
Инкомбанк	1940	2000	1175	1230
НЕВА-КРЕДИТ Банк	1970	1995	1185	1205
Промстробанк	1975	2015	1165	1235
Россия	1990	2020	1170	1231
Русский торг.пром.	1980	2010	1150	1170
СКБ-Банк	1985	2005	1170	1217
Тетраполисбанк	1980	2010	1180	1235

В банках Москвы — на 23.06, в банках С.-Петербурга — на 24.06.

КУРСЫ USD, DM. БАНКИ РЕСПУБЛИК СРЕДНЕЙ АЗИИ. 23.06

Банк	USD пок.	USD прод.	DM пок.	DM прод.
КАЗАХСТАН				
Казкоммерцбанк, (Алматы), KAT	43,70	45,50	26,50	27,50
Каздор-банк, (Алматы), KAT	42,80	44,80	25,60	26,90
Туран-банк, (Алматы), KAT	43,30	45,10	26,20	27,30
Санур-банк, (Алматы), KAT	43,20	45,10	26,40	27,40
КЫРГЫЗСТАН				
Кыргызавтобанк (Бишкек), KIS	11,70	12,00	7,50	7,80
ТАДЖИКИСТАН				
Таджикбанкбизнес (Душанбе), TAR	2005	2020	1235	1280
УЗБЕКИСТАН *(Средние курсы «черного» рынка)*				
Алайский, UZS	30000,0	31500,0	-	-
Куйлюкский, UZS	28500,0	29500,0	-	-
Фархадский, UZS	29000,0	30000,0	-	-

КУРСЫ ВАЛЮТ. НАЦБАНК РБ

Валюта	Единый курс 22.06	К долл.США 22.06
1 австрал. доллар	19.684,17	1,3615
1 австр. шиллинг	2.374,48	11,2867
1 фунт стерлинг.	41.197,22	0,6505
10 бельг. франков	8.111,49	33,0395
1 DM	**16.704,06**	**1,6044**
1 голл. гульден	14.903,70	1,7982
1 датск. крона	4.251,52	6,3036
100 ит. лир	1.688,11	1.587,5743
1 кан. доллар	19.243,08	1,3927
1 норв. крона	3.839,93	6,9793
1 $US	**26.800,00**	**1,0000**
1 финск. марка	4.980,10	5,3749
1 франц. франк	4.886,94	5,4840
1 шведск. крона	3.449,89	7,7684
1 швейц. франк	19.886,18	1,3477
10 яп. йен	2.618,86	102,3346
1 экю	31.603,77	0,8480
10 исп. песет	2.008,83	133,4110

КУРСЫ МЯГКИХ ВАЛЮТ. НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК РБ

Валюта	22.06
1 росс. рубль	13,82
1 укр. карб.	0,72
1 казахст. тенге	520,00
1 латв. лат	45.174,88
1 литов. лит	6.380,95
1 эст. крона	2.057,00

БЕЛВНЕШЭКОНОМБАНК. БАНКНОТНЫЙ КУРС. 23.06

Валюта	Покупка	Продажа
1 австрал. дол.	18.140,00	18.805,00
1 австр. шилл.	2.190,00	2.270,00
1 фунт стерл.	37.970,00	39.355,00
10 бельг. фр.	7.475,00	7.750,00
1 нем. марка	**15.395,00**	**15.955,00**
1 голл. гульд.	13.735,00	14.235,00
1 дат. крона	3.920,00	4.060,00
100 ит. лир	1.555,00	1.615,00
1 кан. долл.	17.735,00	18.380,00
1 норв. крон	3.540,00	3.670,00
1 долл.США	**24.700,00**	**25.600,00**
1 фин. марка	4.595,00	4.765,00
1 франц. фр.	4.505,00	4.670,00
1 швед. крона	3.180,00	3.295,00
1 швейц. фр.	18.330,00	18.995,00
10 яп. йен	2.415,00	2.500,00
10 исп. песет	1.850,00	1.920,00
10 лив. фунтов	145,00	150,00
1 синг. долл.	16.110,00	16.695,00
10 греч. драхм	1.005,00	1.040,00
1 росс. рубль	11,70	12,50

КУРСЫ ВАЛЮТ. ВББ (RUR б/н). 22.06

Валюта	Пок.	Прод.
Доллар США	1971	1993
Немецкая марка	1232,38	1246,13
Японская иена	19,55	19,76
Англ.фунт стер.	3033,66	3067,53
Швейц. франк	1462,98	1479,31
Франц. франк	360,44	364,47
Австр. шилл.	174,96	176,91
Швед. крона	255,68	258,53
Фин. марка	369,97	374,10

КУРСЫ ВАЛЮТ. PAREX (в Ls). 22.06

Валюта	покупка	продажа
Доллар США	0,549	0,571
DM	0,336	0,351
Фунт стерл.	0,82	0,90
Фин. марка	0,100	0,109
Швед. крона	0,069	0,075
Франц. франк	0,097	0,106
Гол. гульден	0,298	0,324
Канад.доллар	0,38	0,42
Эст. крона	0,040	0,045

Котировки фирмы paRex (покупка): 1RUR=0,00029Ls; 1LTL=0,131Ls; BRB=0,00020Ls, 1KRB=0,000010Ls.

КУРС ДОЛЛАРА США К ЛЕЮ НА МОЛДАВСКОМ ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ СТАБИЛИЗИРОВАЛСЯ

На торгах на Молдавской межбанковской валютной бирже 13-18 июня безналичный курс доллара по отношению к молдавскому лею стабилизировался на уровне 4,05 MOL/USD. Суммарные обороты валютных торгов за прошедшую неделю на Молдавской бирже составили $339,8 тыс.

Возросший на предыдущей неделе курс доллара до уровня 4,09 лея негативно повлиял на наличный курс лея, который в обменных валютных пунктах достигал 4,6 MOL/USD. К концу недели средний курс наличного доллара в обменных пунктах снизился до 4,3 MOL/USD.

По мнению Генерального директора Молдавской межбанковской валютной биржи Виктора Кирияка, снижение курса чаличного доллара было обусловлено проведением Национальным банком Молдавии (НБМ) интервенций на рынке наличной валюты. Начиная с мая по настоящее время НБМ активно продает наличные доллары обменным валютным пунктам в среднем по курсу 4,35 MOL/USD. По оценкам молдавских экспертов, НБМ продал в мае обменным валютным пунктам около $660 тыс.

Курс российского рубля на Молдавской бирже не претерпел особых изменений. В сравнении с прошлой неделей его курс понизился на 0,2 MOL/1000 RUR и в конце недели составил 2,11 MOL/1000 RUR. По мнению молдавских экспертов, рекордная продажа НБМ российских рублей (1,4 млрд. рублей) 13 июня свидетельствует о приобретении коммерческими банками денежных средств для закупки импортируемых Молдавией энергоресурсов.

РЫНОК ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

РЫНОК БАНКОВСКИХ УСЛУГ (по состоянию на 27.06)

Депозиты (в СКВ).

Наименование банка		Годовые процентные ставки: 1 мес	3 мес.	6 мес.	9 мес.	12 мес.	Миним. сумма (доллары США)
Комплекс-банк т.321440	юридич. лица физич. лица	15-18* 15–16	23-27 21–22	25-28 22-24	27-29 24-26	28-30 26-28	10000 1000
Беларусь т.203989	юридич. лица	по договоренности					—
	физич. лица	14–20	14–20	20–26	24–30	24–30	100
Поиск т.639333, 633473	юридич. лица физич. лица	— —	18 18	22 22	25 25	30 30	10000 100
Дукат т.203036	юридич. лица	по договоренности					10000
	физич. лица	20–24	20–24	22–26	24–28	26–30	300
Велес (филиал АКБ "Дукат") т.271251	юридич. лица физич. лица	— —	24 18–24	28 20–26	30 22–30	30 24–30	10000 500

* Мин. срок размещения 45 дней

Депозиты (в рублях).

Наименование банка		Годовые процентные ставки: 1 мес	2 мес.	3 мес.	6 мес.	Миним. сумма
Комплекс-банк т.321440	юридич. лица физич. лица	200–235 230–240	225–250 230–240	230–260 250–260	260–290 250–260	20–50 млн. 1 млн.
Беларусь (сертификат) т.208709, 067, 200383	юридич. лица	по договоренности				10 млн.
	физич. лица	220*	—	260	280	100 тыс.
Северо-Запад сертификат т.269927	юридич. лица физич. лица	--- ---	--- ---	по дог. 260	по дог. 340	20 млн. 500 тыс.
Олимп т.540131	юридич. лица физич. лица	220–230 230*	235–240 240	245–250 250	260 270	50 млн. 100 тыс.
Дукат т.200913	юридич. лица физич. лица	--- 170	--- 190	255 255 **	270 270 **	5 млн. 1 млн.
Поиск т.634475	юридич. лица физич. лица	205 240	215 250	225 260	по дог. 280	1 млн. 1 млн.
Европейский т.271217	юридич. лица физич. лица	200 ---	220 ---	240 250	280 300	50 млн. 1 млн.
Милавица (ф-л банка "Дукат") т.372825	физич. лица	170	190	255	260	100 тыс.

* Мин. сумма вклада 500 тыс.руб.; ** Минимальная сумма 100 тыс.руб.

Краткосрочные вклады для юридических лиц (в рублях).

Наименование банка	Годовые процентные ставки: 7 дней	14 дней	21 день	28 дней	Миним. сумма (руб.)
Комплекс-банк т.324311 *	100–130	130–180	160–210	200–235	50 млн.
Беларусь т.208921	130	160	180	200	10 млн. **
Поиск т.634475	120	150	180	205	5 млн.
Олимп т.540131	по договоренности				

* Вклады принимаются соотв. на 5, 12 и 20 дней; ** На сумму свыше 1 млрд. руб. проц. ставка увелич-ся на 20 пунктов

Кредиты предприятиям

Наименование банка	Валюта	Сроки: до 7 дн.	до 15 дн	до 30 дн	до 60 дн	до 90 дн	Обеспечение	Телефон
Комплекс-банк	BRB USD	— —	— —	280 35	300 36	— 37	залог им-ва банк.гарантии	321440
Беларусь	BRB	—	—	280	300	по дог.	залог им-ва банк.гарантии	202569
Европейский	BRB	280	300	320	340	360	страховка залог им-ва банк.гарантии	271217
Олимп	BRB	—	—	280	300	320	страховка залог им-ва банк.гарантии	508557

Межбанковские кредиты (предложение)

Наименование банка	Валюта	Сроки: до 15 дн	до 30 дн	до 45 дн	до 60 дн	до 90 дн	Обеспечение	Телефон
Комплекс-банк	BRB	240	265	275	285	305	срочное обязат-во	324201
Беларусь	BRB	по дог.	по дог.	по дог.	по дог.	по дог.	гарантия голов. банка, залог им-ва	203823 200383

Межбанковские кредиты (спрос)

Наименование банка	Валюта	Сроки: до 15 дн	до 30 дн	до 45 дн	до 60 дн	до 90 дн	Обеспечение	Телефон
Комплекс-банк	BRB	210	240	—	—	—	срочное обязат-во	324201
Беларусь	BRB	по дог.	по дог.	по дог.	по дог.	по дог.	гарантия голов. банка, залог им-ва	203823 200383
Олимп	BRB	230	250	255	260	—	срочное обязат-во	508557

Эмиссия векселей сроком "по предъявлении"

Наименование банка	Сумма сделки	Процентные ставки (годовые): 2-5 банк. дней	6-12 календ дней	13-20 календ дней	21-28 календ дней	29-45 календ дней	46-60 календ дней	61-90 календ дней	Телефон
Комплекс-банк	10–100 млн. 100–300 млн. свыше 300 млн.	90 100 115	105 120 140	135 150 180	170 190 205	195 215 225	210 225 230	220 230 240	322364
Северо-Запад	мин. сумма 50 млн.	120	150	190	215	230	240	250	269927

Эмиссия срочных рублевых векселей

Наименование банка	Номинал векселя	Процентные ставки (годовые): 5 банк. дн	12 кал. дн	20 кал. дн	30 кал. дн	45 кал. дн	60 кал. дн	90 кал. дн	120 кал. дн	150 кал. дн	180 кал. дн	270 кал. дн	360 кал. дн
Комплекс-банк т.324311	20-50 млн. 51-100 млн. 101-300 млн. свыше 300 млн.	— 100 110 130	— 130 150 180	— 160 180 210	200 210 225 235	215 225 235 245	225 230 240 250	230 240 250 260	245 255 265 275	250 260 270 280	260 270 280 290	265 275 285 295	270 280 290 300
Северо-Запад т.269927	10-100 млн. 101-200 млн. 201-400 млн. свыше 400 млн.	— 110 120 140	— 140 160 190	— 170 190 220	210 220 230 240	220 230 240 250	230 240 250 260	240 250 260 270	250 260 270 280	260 270 280 290	270 280 290 300	275 285 295 305	280 290 300 310

Эмиссия срочных валютных векселей

Наименование банка	Номинал векселя	Процентные ставки (годовые): 45 дней	2 мес.	3 мес.	6 мес.	9 мес.	12 мес.
Комплекс-банк т.324311	10-50 тыс. 51-100 тыс. 101-300 тыс. свыше 300 тыс.	15 16 17 18	17 18 19 20	23 25 26 27	25 26 27 28	27 28 29 29	28 29 30 30

Общие траст-фонды (в рублях)

Наименование банка		Годовые процентные ставки: 1 мес	2 мес.	3 мес.	4 мес.	Миним. сумма
Комплекс-банк т.325059	юридич. лица	230	255	285	320	200 млн.

Аренда депозитарных сейфов

Наименование банка	Форма оплаты	Стоимость аренды (тарифная ставка в долл. США): за 1 мес.	до 4-х лет	Примечания
Комплекс-банк т.326656	б/н расчет нал. расчет	70 50	4000 * 2800 *	сейфы страхуются банком на сумму 25000$

* При заключении договора без указания окончания срока аренды (но не более 4-х лет)

Аренда депозитарных ячеек

Наименование банка	Форма оплаты	Стоимость аренды ячеек за месяц (тарифная ставка в долл. США): 75x360x440мм	145x360x440мм	290x360x440мм	Примечания
Комплекс-банк т.326656	б/н расчет нал. расчет	14 10	16 13	20 15	ячейки страхуются банком на сумму 5000–15000$

По вопросам размещения информации в таблицах финансового обозрения и оплаты следует обращаться в "Агентство Гревцова":

"Рынок банковских услуг" - в будние дни после 14.00 по тел.: (0172) 31-04-02,

"Рынок внебанковских услуг" - в будние дни с 19.00 до 21.00 по тел.: (0172) 35-83-16

РЫНОК ВНЕБАНКОВСКИХ УСЛУГ (по состоянию на 27.06)

Наличная валюта за безналичный белорусский рубль. Продажа.

Валюта	Курс	Оформл. договора	Сумма	Сроки	Порядок расчетов	Название	Телефон	Прим.
USD	по дог.	по дог.	от 1000 USD	день в день	По Минску: по копии п/п; для иногородних: по пост. денег на счет	"ЛБЛ-Инвест"	258514	—
USD	30000	по дог.	от 1000 USD	1-2 банк. дня	по договоренности	"Доксан"	716035	—
USD	30000	по дог.	от 1000 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	510150 378810	постоянно
USD	31000	под товар	от 3000 USD	день в день	по поступлении денег на счет	организ-я	394581	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 1000 до 15000 USD	день в день	по поступлении денег на счет	организ-я	650688	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 3000 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	417894 774944	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 500 USD	день в день	по копии п/п	фирма	565772	—
USD	29800	по дог.	от 1000 USD	день в день	по копии п/п	"Релайт"	318411 319332	постоянно
USD	31000	по дог.	от 100 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	332146 330570	постоянно
USD	по дог.	по дог.	любая	день в день	по копии п/п	организ-я	358031	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 2000 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	668593	постоянно
RUR	по дог.	по дог.	от 10 млн. RUR	день в день	По Минску: по копии п/п; для иногородних: по пост. денег на счет	"ЛБЛ-Инвест"	258514	конвертация в нал. и б/н СКВ

Покупка.

Валюта	Курс	Оформл. договора	Сумма	Сроки	Порядок расчетов	Название	Телефон	Прим.
USD	28500	по дог.	от 1000 USD	день в день	По Минску: по копии п/п; для иногородних: по пост. денег на счет	"ЛБЛ-Инвест"	258514	—
USD	29000	по дог.	от 2000 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	346075 271014	—
USD	29000	по дог.	от 1000 USD	1-2 банк. дня	по договоренности	"Доксан"	716035	—
USD	28700	по дог.	от 1000 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	510150 378810	постоянно
USD	29000	под товар	от 3000 USD	день в день	по пост. денег на счет	организ-я	394581	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 1000 до 15000 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	650688	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 3000 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	417894 774944	постоянно
USD	29000	по дог.	от 2000 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	322080	—
USD	по дог.	по дог.	от 1000 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	230607	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 500 USD	день в день	по копии п/п	"Сэкай-М"	340243	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 2000 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	668593	постоянно
USD	28500	по дог.	от 500 USD	день в день	по копии п/п	"Релайт"	318411 319332	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 500 USD	день в день	по копии п/п	фирма	565772	—
USD	по дог.	по дог.	любая	день в день	по копии п/п	организ-я	358031	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 1000 USD	день в день	по копии п/п	ООО "Николь"	486247 588090	постоянно
USD	29000	по дог.	от 100 USD	день в день	по копии п/п	организ-я	332146 330570	постоянно
RUR	13.6	по дог.	от 10 млн. RUR	день в день	По Минску: по копии п/п; для иногородних: по пост. денег на счет	"ЛБЛ-Инвест"	258514	конв. в нал. и б/н СКВ (% от ММВБ)

Трастовые договоры

Наименование		Годовые процентные ставки: 1 мес	3 мес.	6 мес.	12 мес.	Миним. сумма
Трастовая компания "Сэкай" т.340243	юридич. лица физич. лица	240–300	300–380	400–560	от 800	любая

Оплата валютных контрактов

Название	% от суммы	Страна	Условия	Телефон	Примечания
"ЛБЛ-Инвест"	2–6	83 страны	предоплата	258514	—

Рынок мягких валют. Российский рубль. Курс НБ РБ 13.83

Название	Покупка: сумма, млн.	Покупка: коэффициент	Продажа	Телефон
СЭЛЛ	любая	13.80 *	14.3	260023
ТРАНСФЕР-ИНВЕСТ	любая	13.8–14.0 *	14.5–14.7	268353
ИНТЕК СИКЬЮРИТИЗ	любая	13.60 *	—	768364
АО СЭЧ	любая	13.50–13.70 *	14.3	358801
ОСМОС	от 50	13.1–13.5 *	—	641702
КРАСИКО	от 10	13.5–13.8 *	14.0–14.3	634824
ДОМИНАТОР	от 10	13.6–13.8 *	14.5	358181

* Возможна покупка в регионах России

Абонирование (аренда) сейфов

Наименование	Абонируемые сейфы	Стоимость * абонирования (в USD): до 5 дн	до 10 дн	до 20 дн	1 мес.	2 мес.	3 мес.	Форма оплаты	Примеч.
М-СЕЙФБАНК т.644344, 643164 (с 10.00 до 17.00)	депозитарные ячейки	5–15	10–20	15–40	20–25	30–80	60–120	любая	обслуживание круглосуточно без выходных
	банковские сейфы	25–30	40–50	60–70	80–90	130–150	200–220	любая	
	комнаты-сейфы	12 USD за 1 кв.м. в месяц						любая	

* Стоимость зависит от размеров сейфов и формы абонирования (персонально либо на предъявителя)

ТЕХНИКУМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ВЫПУСК ПЕРВЫЙ

29 июня состоится первый выпуск в Техникуме предпринимательства (Минск), единственном негосударственном среднем специальном учебном заведении Беларуси.

Госкомиссия присвоила квалификацию «банковский служащий» 51 выпускнику по специальности «банковское дело» (специализация — финансы, кредит и учет в коммерческих структурах) и квалификацию «финансист» — 24 выпускникам по специальности «страховое дело» (специализация — страхование частного предпринимательства). Все они получат дипломы государственного образца.

Теоретические знания учащиеся закрепили во время практической подготовки в комбанках и страховых компаниях РБ и способны работать на современном уровне на предприятиях различных форм собственности.

Актуальность работы Техникума предпринимательства обусловлена тем, что сейчас около половины финансистов-исполнителей, работающих в банках, страховых компаниях и коммерческих фирмах, не имеют специального образования. В то же время уровень квалификации кадров, которые будут заняты и смогут возглавить финансовые и страховые компании, биржи и банки через 10-15 лет зависит не только от учебных заведений, но в значительной степени от сотрудничества всех заинтересованных сторон. Сегодня деловое партнерство с техникумом поддерживают АКБ «Беларусь», «Белбизнесбанк», «Поиск», «Приорбанк».

Техникум предпринимательства. Тел: (0172) 36-83-25

БАНКИ. ХРОНИКА

К июню нынешнего года баланс «Беларусбанка» возрос с 450 млрд. до 1,400 млрд. BRB, т.е. более чем в 3 раза (курс USD с начала года вырос в 5 раз).

Банк не плохо смотрится на фоне конкурентов по приему привлеченных валютных вкладов — от граждан собрано порядка 3 млн. USD. Налогооблагаемая прибыль за 5 месяцев работы в 1994г. составила 64 млрд. руб. Суммарный объем ссудной задолженности превысил 0,5 трлн. руб., а доля ссуд в общем объеме активов несколько снизилась.

«Беларусбанк» наращивает поступательное движение вперед, хотя обогнать инфляцию ему не удается и даже при приличном размере имеющихся собственных средств в 111 млрд. руб. Несмотря на уход ряда ведущих сотрудников, один из крупнейших банков страны демонстрирует яркий пример непотопляемости и выживаемости с любым кадровым составом.

По итогам подписки на акции банка «Золотой Талер», размер сформированного уставного фонда банка составил порядка 700 млн. руб., вместо объявленного 1 млрд. руб.

По словам директора крупнейшего учредителя банка — фирмы «Сантанас» г-на В.Рекутя, процедура получения лицензии на совершение банковских операций задерживается по причине возникших «мелких финансовых вопросов», а также в связи с заминкой в предоставлении местными властями разрешения на внесение в УФ банка здания в Минске по ул.К.Черного. Условие внесения в счет оплаты акций здания (там планируется разместить офис банка) стоимостью в 100 млн. руб. по ценам на начало года — его реконструкция с правом аренды на 30 лет.

Ожидается перерегистрация банка «Северо-Запад» как общества с ограниченной ответственностью (без привлечения новых пайщиков) с увеличенным уставным фондом в 2,5 млрд. руб.

Одновременно готовятся документы на преобразование банка в акционерное общество с УФ в 5 млрд. руб., однако, по словам председателя правления банка г-на Д.Меркуля, спрос на акции превысил ожидаемый и объем эмиссии акций в свободной продаже, судя по всему, будет увеличен. По имеющимся сведениям, банк приступил к ремонту здания в Минске по ул.Калинина, где клиентам будут предоставлены услуги по аренде депозитных сейфов.

На минувшей неделе КБ «Профбанк» выступал в роли ответчика в хозяйственном суде минской области.

Истец — фирма «Таир» — просила суд признать недействительным решение собрания участников банка от 5 апреля т.г., отменившего свое же решение от 25 марта 1993г. о приеме в состав участников банка фирмы «Таир» и еще ряда сторонних предприятий. Обратиться в судебный орган истец был вынужден после того, как руководство банка фактически не признало итоги акционирования банка, нарушающие баланс интересов «старых» учредителей в лице Федерации профсоюзов РБ. Доля фирмы «Таир» и его дочернего предприятия (самостоятельного юридического лица) — «Таир-Лувр» в акционерном капитале банка в 520 млн. руб. составила 10%.

В исковом заявлении отмечается, что решения о принятии в состав общества фирмы «Таир» и ряда предприятий, изменения в уставе были зарегистрированы в Нацбанке, а от голосования в созванном в пожарном порядке собрании участников банка 5 апреля (для аннулирования решений предыдущего) были фактически отстранены предприятия, принятые в число участников «Профбанка» 25 марта 1993 года. Голосование на этом собрании проводилось среди участников, обладавших на момент проведения собрания 51% голосов, что в соответствии с действующим законодательством и уставом банка делает его неправомочным.

Решением хозяйственного суда, которое должно быть обнародовано на текущей неделе, решение собрания от 5 апреля было признано неправомочными. В то же время, суд вышел за пределы исковых требований и признал недействительными решения собрания участников банка от 25 марта 1993 года. По мнению наблюдателей, не исключено, что следующим наиболее вероятным шагом фирмы «Таир» станет предъявление нового иска с требованием к учредителям банка исполнить ранее подписанный договор о создании и деятельности акционерного коммерческого банка «Профбанк».

О развитии событий БДГ сообщит в следующих номерах.

30 ИЮНЯ ЗАВЕРШАЕТСЯ ОБМЕН ЛАТВИЙСКИХ РУБЛЕЙ НА ЛАТЫ

До 30 июня включительно Банк Латвии (БЛ) производит обмен латвийских рублей (LVR) на латы (Ls) в Центральном отделении на ул.К.Валдемара, 2 в Риге, а также в отделениях БЛ в Резекне, Валмиере, Даугавпилсе, Елгаве и Лиепае, информировал пресс-секретарь Банка Латвии Эджус Вейныш (Edzus Vejins).

Э.Вейныш отметил, что Банк Латвии изготовил денежных рублевых знаков на общую сумму 28 млрд. 510 млн. 345 тыс. LVR. Постепенный обмен латвийских рублей на латы начался с 5 марта 1993 года (дата введения лата). Позже, распоряжением БЛ от 18 октября 1993 года о полном изъятии из обращения латвийского рубля, лат был признан единственным платежным средством в Латвии.

Э.Вейныш сообщил, что по состоянию на 1 апреля 1994 года в Латвии у населения оставалось 58 млн. 570 тыс. LVR. К 1 июня эта цифра сократилась до 46 млн. 492 тыс. LVR. Только с 1 июня по 21 июня включительно в Латвии обменено 1 млн. 835 тыс. 498 LVR. Рекордный обмен был зарегистрирован в Банке Латвии 31 мая, когда было принято к обмену 540 тыс. LVR.

По информации Э.Вейныша, с 1 июня ежедневно принимается к обмену в среднем 131 тыс. 107 LVR, или 656 Ls. Курс обмена составляет 1 Ls = 200 LVR.

BALTIC NEWS SERVICE

26 ИЮНЯ ИСПОЛНИЛОСЬ 5 ЛЕТ РИЖСКОМУ КОММЕРЧЕСКОМУ БАНКУ

26 июня одному из крупнейших латвийских банков — Рижскому коммерческому банку (РКБ) исполнилось 5 лет.

Главный специалист РКБ Арнис Якобсонс (Arnis Jakobsons) сообщил, что РКБ начал свою деятельность 26 июня 1989 года с уставным капиталом 10 миллионов латвийских рублей. В настоящее время РКБ объявил об увеличении основного капитала до 26 млн. латов (по курсу обмена, установленного Банком Латвии, 1 лат = 200 латвийских рублей).

Число акционеров РКБ достигло 3000. В городах Латвии действуют 10 филиалов РКБ, обслуживающие около 20 тыс. клиентов. Для обслуживания клиентов РКБ использует международную систему межбанковских расчетов SWIFT и внутрибанковскую систему PLATON.

21 июня в Риге в Музее декоративно-прикладного искусства открылась выставка произведений искусства, принадлежащих РКБ.

ЭСТОНСКИЙ БАНК «ЭРА» АКЦЕПТИРОВАЛ КАРТОЧКИ «VISA»

С 10 июля эстонский банк «ЭРА» (ERA-Pank) начинает обслуживать банковские карточки «VISA». Об этом сообщила холдинговая фирма «Про Инвест» («Pro Invest»).

По словам исполнительного директора банка «ЭРА» Яака Кийкера (Jaak Kiiker), банк не делает ограничений при получении наличных денег по карточке, тогда как выдавший карточку банк диктует условия.

В настоящее время в Эстонии карточки «VISA» выдают Север-Эстонский банк (Pohja-Eesti Pank) и Эстонский Объединенный банк (Eesti Uhispank).

В банке «ЭРА» клиент может с помощью карточки «VISA» получить наличные деньги на основании удостоверения личности. Карточка не должна быть просрочена или повреждена. Для авторизации сделки банк «ЭРА» заключил договор с фирмой «ИнпассЭэсти» («Inpass Eesti»). По словам Кийкера, банк «ЭРА» ведет переговоры о членстве в системе «VISA», что позволит банку также выдавать карточки.

***Для справки.** Карточка VISA является наиболее распространенной в мире платежной карточкой, рыночная доля которой во всем мире составляет 55%, из которых 64% приходится на Европу. Всего в мире карточки VISA используют 19 тысяч банков, число выданных карточек составляет 323 миллиона, а рассчитаться с их помощью можно в 11 миллионах пунктов. В 1993 году с помощью карточек VISA было совершено сделок на общую сумму 510 миллиардов долларов США.*

BALTIC NEWS SERVICE

РОССИЯ

АРБ ПРОТЕСТУЕТ ПРОТИВ ДОПУСКА ИНОСТРАННЫХ БАНКОВ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК

Ассоциация российских банков обратилась с открытым письмом к международному банковскому сообществу, в котором попыталась убедить своих иностранных партнеров в преждевременности президентских Указов, открывающих иностранным банкам доступ на российский финансовый рынок.

В письме отмечается, что появление иностранных банков в России «не только не укрепит власть, не ускорит экономические реформы и демократические преобразования, а скорее приведет к обратным результатам». В результате в кризисе окажется не только Россия, но и мировое сообщество. АРБ обратилась к зарубежным банкам с призывом объявить мораторий на открытие своих филиалов в России на полтора года — до окончания действия предыдущего Указа Правительства России.

На организованной по этому поводу пресс-конференции президент Ассоциации Российских банков Сергей Егоров обратил внимание журналистов на то, что реализация президентского указа о допуске иностранных банков в Россию вовсе не означает создания адекватных условий для российских банков за рубежом, где в настоящее время открыть филиал российского банка «столь же трудно, как отыскать воду в пустыне».

Кроме того, АРБ не без основания опасается, что появление в России иностранных банков приведет к немедленной переориентации на них подавляющего большинства российских экспортеров, поскольку номенклатура и качество предлагаемых здесь услуг значительно превосходят возможности, которыми располагают сегодня отечественные банки. Отмечалось также, что в сложившейся ситуации ничто не мешает экспансии иностранных банков на российском фондовом рынке и скупке контрольных пакетов акций отечественных банков, котирующихся на российских биржах. При нынешнем обменном курсе рубля это можно делать фактически за бесценок.

КУРСЫ USD, DM. БАНКИ ЛИТВЫ (в LTL), ЭСТОНИИ (в EEK). 23.06

	USD пок.	USD прод.	DM пок.	DM прод.
ВИЛЬНЮС				
ГОС.КОМ.БАНК	3.97	4.02	2.39	2.50
LITIMPEX	3.98	4.03	2.42	2.52
VILNIAUS BANKAS	3.96	4.02	2.43	2.51
HERMIS	3.99	4.03	2.43	2.51
BALTICBANK	3.98	4.04	2.43	2.52
ANCOROBANK	3.98	4.02	2.42	2.49
ТАЛЛИНН				
HANSAPANK	12,762	12,851	7,985	8,015
ERA-PANK	12,777	12,836	7,985	8,020
INNOVATSIOONIPANK	12,764	12,845	7,985	8,015
FOREKSPANK	12,768	12,832	7,985	8,015
KOMMERTSPANK	12,767	12,850	7,985	8,015
SOTSIAALPANK	12,774	12,857	7,985	8,015
TALLINNA PANK	12,757	12,837	7,985	8,015

КУРСЫ USD, DM. БАНКИ МОЛДОВЫ (в леях). 23.06

Банк	USD пок.	USD прод.	DM пок.	DM прод.
Викториабанк	4,10	4,30	2,30	2,40
ГагаузКомбанк	4,00	4,50	2,40	2,64
Ынтрепринзбанкэ	4,05	4,25	2,30	2,53
Агроиндбанк	4,15	4,26	2,45	2,60
Банкэ Сочиалэ	4,13	4,24	2,43	2,60
Банкосинд	4,05	4,25	2,30	2,50
Молдмебельбанк	4,05	4,25	2,35	2,65
Петролбанк	4,05	4,25	2,43	2,67

ЛИТВА

СВОЮ ПЕРВУЮ ГОДОВЩИНУ ЛИТОВСКИЙ ЛИТ ВСТРЕЧАЕТ СО СТАБИЛЬНЫМ КУРСОМ, КОТОРЫЙ ДЕРЖИТСЯ УЖЕ ПОЛГОДА

Постоянное соотношение лита к доллару США, которое в настоящее время равно 4:1, не должно меняться по меньшей мере несколько лет. Так считает глава Банка Литвы Казис Раткявичюс (Kazys Ratkevicius).

Раткявичюс в интервью газете «Республика» (Respublika) по случаю первой годовщины введения литовской национальной валюты отметил, что курс лита остается стабильным на протяжении более полугода. Доллар США в Литве стоит 4 лита с октября прошлого года, хотя закон о стабильности лита связал его с долларом по этому курсу только в апреле нынешнего года.

Однако, как отмечает глава Банка Литвы, все это время продолжался рост цен, и покупательная способность лита за год, который прошел после его ввода в-обоащение, снизилась на 40%.

Лит был связан с долларом 1 апреля 1994 года с целью повышения доверия со стороны литовских и иностранных инвесторов и защиты денежного рынка от волюнтаристских решений политиков. Такая мера дала определенные результаты — население начало копить литы, снизилась процентная ставка на кредиты, стабилизировались темпы инфляции.

Глава Банка Литвы вместе с тем отмечает, что одно лишь привязывание лита к твердой валюте не может решить всех проблем экономики, обеспечить стабильность и привлечь инвесторов. По мнению Раткявичюса, для этого Литве следует предпринять еще и другие шаги — создать действенный рынок капитала, разрешить покупать землю иностранцам, упорядочить налоговую систему.

BNS

КУРСЫ ВАЛЮТ. НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК ПОЛЬШИ. 20.06

USD	DEM	AUD	FIM	NOK	ATS	FRF	CHF	BEF	NLG	SEK	DKK	CAD	GBP
22700	13864	16663	4148	3192	1971	4066	16478	673	12371	2882	3541	16365	34446

КУРСЫ МЯГКИХ ВАЛЮТ. ЦЕНТРАЛЬНЫЕ БАНКИ РЕСПУБЛИК б.СССР

	BRB	RUR	KRB	MOL	AZM	ARD	GRK	KAT	KIS	TAR	TUM	UZS	Ls	LTL	EEK
ЦБ России, RUR (28.06)	0,0824	-	0,0455	485,75	-	-	-	42,00	160,73	-	-	0,3	3.456,29	494,25	153,84
НБ Украины, KRB (25.06)	1,450	8,90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	30480,00	4360,0	1330,0
НБ Молдавии, MOL (с 23.06)	0,15*	2,10*	0,1000*	-	4,09*	12,75*	0,0048*	0,09412	0,35115	1,91*	0,3806	0,73*	7,2824	1,0123	0,3186
Банк Латвии, Ls (03.07)	0,0207*	0,282*	0,0317*	0,137	0,584*	1,80*	0,000703*	0,0133	0,0491	0,282*	0,0555	0,120*	-	0,139	0,0433
Банк Литвы, Ls (24.06)	0,149*	2,029*	0,0870*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7,2072	-	0,3121
НБ Азербайджана, AZM (22.06)	-	0,492	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1638,31	235,97	71,30
НБ Армении, ARD (26.06)	-	0,161	7,05*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	548,27	78,99	23,86
НБ Казахстана. KAT (23.06)	-	22,22*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	74,45	10,65	3,27
НБ Кыргызстана, KIS (23.06)	0,3790*	5,7331*	0,2626*	2,7867	-	-	-	0,2408	-	0,3333*	-	1,7199*	20,3237	2,8250	0,8594
НБ Узбекистана, UZS (25.06)	0,200	2,74	0,326	1323,15	-	-	-	130,23	-	-	-	-	9507,96	1343,0	401,49

за 1000* ***BRB* *— бел. руб.;* ***RUR*** *— рос. руб.;* ***KRB*** *— укр. карбованец;* ***MOL*** *— молд. лей;* ***AZM*** *— азерб. манат;* ***ARD*** *— армянский драм;* ***GRK*** *— груз. купон;* ***KAT*** *— казахстан. тенге;* ***KIS*** *— киргиз. сом;* ***TAR*** *— Таджикистан, в росс. руб.;* ***TUM*** *— туркм. манат;* ***UZS*** *— узбекс. сум-купон;* ***Ls*** *— латв. лат;* ***LTL*** *— литов. лит;* ***EEK*** *— эст. крона*

РЫНОК СТРАХОВЫХ УСЛУГ

АКЦИОНЕРНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «НИВА»

Основана в мае 1992 года. Зарегистрирована в Госстрахнадзоре Республики Беларусь 29 сентября 1992 года. Имеет филиалы в г.Минске, г.Лиде (Гродненская обл.), а также 10 филиалов в Витебской области.

Объем собранных страховых взносов за 1993 год составил 359.2 млн. рублей.

В общей структуре поступивших страховых взносов 49% занимает личное страхование, 33% — имущественное страхование, 18% — страхование ответственности.

ОТЧЁТ о прибылях и убытках на 01.01.94 г. АСК «НИВА»

ПРИБЫЛЬ	тыс. руб.
1. Страховые взносы по прямому страхованию	359593
2. Средства, привлекаемые из резервов по накопительным и рисковым видам страхования	—
3. Страховые взносы, полученные от перестраховочных операций	—
4. Прочие доходы от страховой деятельности	—
5. Доходы от внереализационных операций	21426
ИТОГО ДОХОДОВ	381019
6. Убытки	
ВСЕГО	381019

УБЫТКИ (РАСХОДЫ)	тыс. руб.
1. Выплаты страхового возмещения и страховых сумм	36616
2. Расходы на ведение дела	227815
3. Отчисления в резервы по накопительным и рисковым видам страхования	116376
4. Уплаченные страховые взносы по рискам, переданным в перестрахование	—
5. Отчисления в фонд предупредительных мероприятий	—
6. Прочие расходы	—
ИТОГО РАСХОДОВ	380809
7. Прибыль	210
ВСЕГО	381019

ГОДОВОЙ БАЛАНС ЗА 1993 ГОД АСК «НИВА»

АКТИВ	тыс. руб.
1. Расчетный счет	33205
2. Валютный счет	—
3. Счета в банке по средствам резервов платежей, долгосрочные активы	80000
4. Касса	311
5. Основные средства и др. долгосрочные активы	33723
6. Дебиторы	34992
7. Прочие активы	2045
БАЛАНС	184276

ПАССИВ	тыс. руб.
1. Уставной капитал	30500
2. Резерв по имущественному страхованию и стр-нию от несчастных случаев	40319
3. Резерв по страхованию жизни, пенсий и медицинскому страхованию	84468
4. Фонды и резервы специального назначения	—
5. Средства в расчетах	28989
6. Прочие пассивы	—
БАЛАНС	184276

Баланс составлен в соответствии с требованиями действующего законодательства. Достоверность баланса подтверждена независимым аудиторским пулом Ковалевича И.Н. и Бугаёва А.В. (г.Витебск, лицензия № 35/36 от 21.01.93г.)

ВАЛЮТА И ПРОСТО ДЕНЬГИ

СЕКСОТЫ В СОТЫ НЕ НЕСУТ

Заметным событием последних недель стало снижение многими рижскими банками ставок по кредитам. Сложилась парадоксальная ситуация: в банковской республике одни дают кредиты примерно под 40% годовых, а другие в это же самое время привлекают депозиты населения под те же сорок и даже выше.

Например, «Парекс-банк» предоставляет коммерческим банкам займы под 20% годовых, а юридических лиц ссужает под 42%. Ходят слухи, что на кредитную политику банка сильно повлияли размеры депозита, размещенного одним из арабских шейхов.

К сентябрю же прогнозируется и вовсе снижение ставок всеми банками до средневзвешенного уровня по латам 25-30%. Напомним, что в Москве реальный процент под «крепкий» долларовый кредит обитает в районе 30. Неудивительно, что уже сегодня многие кредитные учреждения Риги обеспокоены падением спроса на денежные ресурсы. К тому же, вряд ли это явление носит сезонный характер.

Тем временем нас тянет обратно в кружок — недавно Банк Латвии издал сексотскую инструкцию для латвийских комбанков. Она четко указывает на то, что открытие счетов юридическими лицами из всех 14 республик СССР допускается лишь с разрешения их национальных банков.

Знают ведь, что денежка, пришедшая из б.СССР, инвестируется в экономику Латвии. Что лат крепок благодаря совокупным активам коммерческих банков + БЛ, а не только последнего. Что россиянин или туркмен еще сто раз подумает, а не лучше ли открыть счет в Германии или Швеции, коли и так пришлось получать разрешение Нацбанка.

Наряду с этим небольшое оживление в финансовых кругах республики вызвали изменения в латвийском законодательстве. В первую очередь это касается сеймовских поправок к закону о зарубежных вкладах. Новая редакция разрешает открытие филиалов иностранных банков на территории Латвии. Между прочим, и Москва разрешила инобанкам регистрировать дочерние в России.

Но в Латвии особо западников не боятся. Тем более, что последние не шибко-то желают открывать в Риге даже свои представительства. Другое дело, что в иных республиках б.СССР кредитно-расчетные учреждения работают отнюдь не по мировым стандартам.

На Украине в банковской среде вовсю процветает взяточничество и бюрократия. Россия вроде бы справилась с длительностью прохождения платежей, однако о цивилизованной работе РКЦ говорить еще рановато. Минск никак не разберется, с кем он жить-то хочет: с Россией или с «зайцем».

Интересное положение у Казахстана, чей тенге вроде даже как в гору пошел: с 45 тенге/$ в начале месяца до нынешних 39 тенге/$. Вот только при любой конвертации нужно выдерживать твердую таксу: 2% — взятка работникам банка, отправляющего тенге, столько же принимающим (даже если это один и тот же банк). Еще немножко — тому, кто поможет с липовым контрактом на покупку товаров за рубежом. Увесистая взятка достается также таможне, подтверждающей прибытие несуществующей партии ширпотреба на землю Казахстана. Плюс уплата всех ввозных пошлин и налогов, связанных с продажей непоступивших товаров. В итоге «черный» покупной курс доллара обходится дороже биржевого на 20-22%. Тяжко и покупателям твердой валюты из Армении, Азербайджана, Грузии, Узбекистана, Киргизии, Туркмении и Таджикистана. Тамошние нацденежки могут сгодиться, пожалуй, лишь заезжим спекулянтам, по дешевке скупающим у крестьян продовольственные излишки. Впрочем, грузинские купоны вообще никому не нужны.

А вот узбеки и киргизы, напротив, надеются в скором времени привлечь внимание к сумам и сомам со стороны дельцов Московской межбанковской валютной биржи. Флаг им в руки, ведь оборот ММВБ действительно последние дни не дотягивает даже до $10.000.000.

Зато в Кишиневе вовсю тужатся укрепить лею. Рецепт очень похож на латвийский, хотя все-таки с молдавским прибабахом. Правительство чуть ли не само вызвалось подписать весьма жесткий договор с МВФ об ограничении лей в обороте.

Зато в Эстонии и Литве лафа. С литами и кронами никаких загвоздок: EEK8=DEM1, LTL4=USD1. А на мягкие валюты им наплевать. Таллиннская МФБ даже прекратила когда-то сделавшие ее знаменитой торги по российским рублям.

Напоследок вернемся к России и Украине. В высоких головах российского руководства созрела мысль наконец-то избавиться от неприносящих достойной упоминания прибыли бывших совзагранбанков. По всей видимости, их ожидает приватизация. Что ж, кусочки типа *Moscow Narodny Bank* в Лондоне весьма аппетитные.

В самой же Москве некий Элбим-банк выпускает в обращение валютные чеки на предъявителя, которыми в отличие от наличной валюты можно будет рассчитываться в столичных магазинах. Непонятно только, зачем плодить новые разновидности, когда в Москве, как и в Риге, можно приобрести *traveler*-чеки *Thomas Cook*.

Группа экспертов для БДГ. Рига

Бедная Беларусь...

В развернувшейся политической дискуссии среди кандидатов на пост первого президента Беларуси претенденты пообещали избирателям приостановить обнищание населения и повысить жизненный уровень. Действительно, уровень средней заработной платы колеблется в пределах 20 долларов, что значительно ниже прожиточного минимума. Каким же образом удается прожить на мизерные доходы большинству населения Республики и почему резкое падение уровня жизни не вызвало политической бури?

После памятных событий апреля 1991 года, когда повышение цен правительством бывшего СССР вызвало массовые забастовки в «тихой» Белоруссии, подобного рода протесты происходили лишь на локальном уровне, не нося массового характера. Одним из факторов относительного политического штиля является стагнация производства. Потери рабочего времени от вынужденных простоев значительно возросли по сравнению с 1991 годом *(рис.1)*.

Поэтому забастовки как средство экономического давления потеряли смысл.

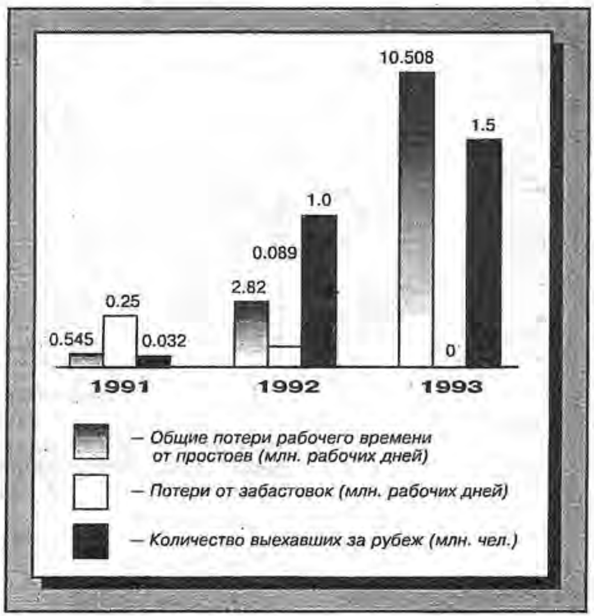


Рис. 1.

Коммерческий туризм как средство выживания

Другой причиной, как показывают исследования проведенные НИСЭПИ, являются дополнительные источники дохода, которые помогают значительной части населения Беларуси выжить в это трудное время. Одним из таких источников является коммерческий туризм. Если в 1991 году за рубеж выехало немногим более 30 тыс. жителей Республики, то 1992 уже около 1 миллиона, а в 1993 году (по сравнению 1992г.) число посетивших зарубежные страны увеличилось в 1,5 раза.

Подавляющее большинство коммерческих поездок приходится на западного соседа Беларуси — Польшу. Так, в 1992 году только по туристской визе в Польшу выехало более 800 тыс. человек, в 1993 году 1250 тысяч.

Если рассматривать коммерческий туризм как классический вариант экспортно-импортных операций, то поездки граждан Беларуси с товарами в Польшу, Литву, Россию можно рассматривать как экспорт. Несколько иначе обстоит дело с поездками в Китай и Турцию. Туда везут не товары а деньги, на которые закупается товар, реализуемый на внутреннем рынке, что можно рассматривать как импорт. В среднем одна поездка в Польшу, с вычетом расходов на дорогу и приобретение товара, приносит 130-150 долларов. Эта категория поездок относится к числу «любительских».

Профессиональные «челноки», специализирующиеся в области коммерческого туризма на поездках в Турцию и Китай, закупают товар на 5-6,5 тыс. долларов, получая с одного оборота до 50 процентов прибыли. Торговый оборот «профессионалов» составил около $500 млн. в 1992г. и $800 млн. в 1993г. (расчет произведен автором исходя из среднего оборота одной поездки и общего числа выездов в эти страны).

Кроме промышленных товаров «экспортируемых» частными коммивояжерами в Польшу, существует продовольственный «экспорт» в Россию и Литву. Этот сегмент коммерческого туризма по своему объему сравним с «польским». Профессионально занимающиеся поставкой продовольственных товаров в Россию зарабатывают до $100 в неделю. Эта сфера бизнеса стала возможной благодаря популистской политике белорусского правительства. После резкого увеличения цен на товары в январе 1992 года, правительство В.Кебича старалось в чисто политических целях поддерживать фиксированные цены на большинство товаров, выпускаемых белорусскими производителями, значительно ниже российских.

Коммерсанты, занятые в области «экспорта» товаров, являются одними из основных «импортеров» валютных капиталов в Беларусь. Привозимая валюта служит для многих из них основным источником доходов. Второй ощутимый поток валютных поступлений формируют граждане Беларуси, выезжающие за рубеж на заработки сроком от трех до шести месяцев. Только в соседнюю Польшу по этой линии выехало в 1992 году около 300 тыс. человек. Более всего выехало за рубеж специалистов-строителей, хотя профессионалы в области компьютерных технологий (программисты, техники) тоже смогли временно трудоустроиться в Польше. Общий объем импорта валютных капиталов составил в 1992 году (по оценкам НИСЭПИ) $600 млн., в 1993 около одного миллиарда. Это как минимум соответствует доходам, получаемым занятым городским населением из легальных источников.

Автомобильный рынок

С этой точки зрения изменения, происшедшие на атомобильном рынке, подтверждают тезис о том, что при общем снижении жизненного уровня большинства населения все более увеличивается число людей со средним и высоким достатком.

За два года импорт автомобилей в Беларусь составил более ста тысяч единиц. По этим показателям Беларусь обошла Москву, где подержанных автомобилей привезено в 1,5 раза меньше. Причем в 1993г. было привезено в три раза больше автомобилей, чем в 1992г., примерно половина из них была реэкспортирована в страны СНГ. Чуть более двенадцати процентов импорта приходится на фирмы и предпринимателей, занятых в этой сфере бизнеса, остальное ввезено частными лицами. Из фирм, занимающихся продажей автомобилей, безусловным лидером является «Пуше». Успех этой фирмы связан прежде всего с выбранным ориентиром на среднего потребителя, а также ставка на автомобили *Skoda*.

Среди ввезенных подержанных авто европейского производства первое место прочно удерживает *Opel*. Интересно, что у разных регионов Беларуси несколько отличаются приоритеты, отдаваемые тем или иным моделям. В Минске, Минской и Могилевской областях лидирует *Opel*, в Брестской и Гродненской областях — *VW*, в Гомельской — *Audi* и в Витебской — *Ford*. В целом, предпочтение отдавалось популярным моделям. Такие экзотические марки как пластмассовая «мыльница» *Trabant* или *Sirena* встречаются так же редко, как и престижные *Porshe* или *Jaguar*.

По покупательской активности различных регионов можно сделать примерный анализ уровня доходов населения. Распределение приобретенных автомобилей по областям выглядит следующим образом:

Минск	30%
Гродненская область	19%
Брестская область	18%
Минская область	10%
Гомельская область	10%
Могилевская область	7%
Витебская область	6%

Общий объем импорта подержанных и новых автомобилей в реальных ценах составил около $600 млн.

Анализ объемов коммерческого туризма и импорта автомобилей позволяет сделать вывод, что у граждан Беларуси находится около двух миллиардов долларов. Большинству населения принадлежит от 5 до 10 процентов этой суммы, в то время как наибольшая часть валюты находится в распоряжении относительно малого числа лиц. Учитывая, что основная часть из них уже сделала необходимые вложения в недвижимость и все, что с ней связано (мебель, бытовую электронику и т.д.), возможна смена приоритетов потребителей, прежде всего, на автомобильном рынке.

Во всяком случае, подобные изменения на рынке туристких услуг уже происходят. Если ранее основные обороты фирм, специализирующихся на туризме принадлежали коммерческому направлению, то ныне диспропорция постепенно изменяется в пользу классического туризма как индустрии отдыха и развлечений.

На автомобильном рынке эти изменения могут коснуться переориентации спроса с традиционных недорогих автомобилей российского и чешского производства на более престижные и сравнительно дешевые модели западноевропейского производства. Наиболее широкий спектр таких моделей представлен в автосолоне *Sego-Medium*, компании, занимающей второе место вслед за «Пуше». Однако кардинальных изменений можно ожидать лишь после изменения таможенной политики, которая сегодня направлена на защиту интересов российских производителей, а не белорусских потребителей.

***Александр ГАЛЬКЕВИЧ**, научный сотрудник Независимого института социально-экономических и политических исследований*

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА РБ

Новости Палаты

• 15 июня в ТПП РБ была организована деловая встреча между югославской торговой делегацией, в составе которой находились представители крупнейших предприятий по производству мебели, пошиву одежды, меховых изделий, а также производству продуктов питания для детей, и белорусскими партнерами.

Обе стороны выразили взаимную заинтересованность в увеличении объема товарооборота между странами, создании консигнационных складов широкого ассортимента продукции, а также организации совместного производства.

Деловые предложения

Эстонская фирма PPK предлагает масло сливочное, сыр, технический казеин.

Французская фирма EUROLEG предлагает тропические фрукты: апельсины, бананы, кокосовые орехи, грейпфруты, киви, авакадо.

Немецкая фирма LUDWIG WUNSHE предлагает на белорусский рынок молочные продукты питания, детские молочные смеси.

Румынская фирма TEOCRIS PRODIMPEX желает установить контакт с потенциальными импортерами румынских сигарет.

Английская фирма SPECTACULAR, производящая косметику, интересуется потенциальными покупателями и дистрибуторами своей продукции.

Немецкая фирма CFA Cosmetic предлагает широкий ассортимент шампуней для волос, средство для принятия ванн, дезодоранты, солнцезащитные кремы, лосьоны после бритья, концентрат для мытья посуды.

Индийская консультационная экспортно-импортная фирма предлагает чай, кофе, одежду из хлопковых тканей и шерсти, парфюмерию.

Гонконгская фирма, экспортирующая часы различных моделей в США, Южную Америку, Европу и Азию, желает развивать свой бизнес Беларуси и интересуется оптовыми покупателями своей продукции.

Китайская фирма — производитель керамических и фарфоровых изделий ищет контакты с импортерами.

Словацкая фирма ENGINEX предлагает широкий выбор емкостей различного назначения, смонтированных на базе автомобилей «Татра» и автоприцепов, бетономешалки, линии по раскрою металлов, пантонно-мостовые средства, грузовики AVIA.

Справки по тел. (0172) 26-91-41

Румынская компания предлагает деревообрабатывающие станки для мебельных фабрик и столярных мастерских.

Польская компания предлагает широкий ассортимент продуктов питания (чай, кофе, соки и напитки, сахар, овощи, кондитерские изделия, конфеты, джемы, консервы, мясные изделия), а также салфетки, туалетную бумагу, женские гигиенические пакеты, и тампоны, вату.

Польский завод по переработке пластмасс предлагает широкий перечень сантехнического оборудования и других изделий из пластмасс широкого потребления: настольные лампы, карнизы, электрические чайники.

Немецкая экспортирующая фирма предлагает электроприборы и запчасти, моторы и генераторы, электрореле, предохранители, провода и кабели, сигнализационные устройства, стальные трубы, клапаны и фиттинги, насосы, фильтры, сепараторы, стальные плиты и конструкции.

Фирма из Бангладеш предлагает кожу и одежду из кожи.

Гонконгская фирма предлагает сумки, кошельки, бумажники и другие галантерейные товары из кожи, ткани и других материалов.

Японская фирма — производитель элементов питания National и Panasonic ищет дистрибуторов или дилеров для создания торговой сети в Беларуси.

Справки по тел. (0172) 26-94-22

СОКРАЩЕНИЕ ТУРИЗМА НА БЛИЖНЕМ ВОСТОКЕ

Мадрид, 20 июня. По сообщению Всемирной туристической организации, в связи с повышением опасности терроризма число туристов, желающих посетить страны Ближнего Востока в 1993г. сократилось на 9%. Более других пострадал в этом отношении Египет, потерявший в прошлом году 28% туристов и 37% прибылей от их обслуживания. За этот же период число желающих посетить Ирак сократилось на 21%, Иорданию — на 6%. По-прежнему привлекает туристов в этом регионе лишь Кувейт, который в 1993г. посетило на 54% больше людей, чем в 1992г. Доходы этой страны от туризма выросли на 76% и составили в ушедшем году $480 млн.

В случае обуздания волны терроризма, в 2000г. ближневосточные страны могут посетить до 11 млн. туристов, а в 2010г. — до 18 млн.

*(По сообщениям **REUTER**. Перевод с анг. БДГ)*

КОНЪЮНКТУРА И ЦЕНЫ

КОМПЬЮТЕРЫ

МОДЕЛЬ	СОПР	RAM	HDD	FDD	МОНИТОР	МЫШЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА тыс. бб/н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
AT, XT	-	0,64	21	5,25	mono	-	EPSON, COMPAQ, APRICOT	3	*	280-450	КИРС	262-652
AT 286/20	+	1	170	//	sVGA(512)	?	-	12	*	772	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
AT 286/20	+	1	40	//	sVGA(256)	+	-	14	?	730	РЕСТА	786-819,788-490
AT 286/20	+	1	40	//	sVGA(512)	+	-	12	*	700	СНАП	524-157
AT 286/20	+	1	42	//	sVGA(512)	?	-	12	*	669	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
AT 286/20	+	1	60	//	sVGA(512)	?	-	12	*	689	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
AT 286/20	-	1	100	5,25	msVGA(256)	?	любые измен. конфигурации	12	*	602	SUNRISE	344-356
AT 286/20	+	1	40	5,25	sVGA(256)	-	MT, 0,39	12	18224	680	ЛЮКСБАЙТ	(0232)524-755
NTT 386sx/20	-	1	80	//	msVGA(256)	+	MT	12	*	595	TAIR	769-080
AT 386sx/25	-	1	60	//	sVGA(256)	+	-	14	?	785	РЕСТА	786-819,788-490
AT 386sx/25	-	2	-	//	mVGA(256)	+	рабочая станция	14	?	670	РЕСТА	786-819,788-490
AT 386sx/25	-	2	-	//	-	+	рабочая станция	14	?	490	РЕСТА	786-819,788-490
AT 386sx/33	-	2	210	//	sVGA(256)	+	-	14	?	885	РЕСТА	786-819,788-490
AT 386sx/33	-	2	60	//	sVGA(256)	+	-	14	?	819	РЕСТА	786-819,788-490
MAS 386sx/40	-	4	214	//	sVGA(512)	-	MT, Германия	12	*	1076	МАС ЭЛЕКТРОНИК	351-200, 351-412
AT 386sx/40	-	1	80	//	sVGA(256)	-	MT, 0,39	12	21038	785	ЛЮКСБАЙТ	(0232)524-755
AT 386sx/40	+	1	80	//	sVGA(256)	+	SCSI, ISA, 0,39 LR	15	21140	755	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
AT 386sx/40	+	2	130	//	sVGA(256)	+	ISA, 0,39 LR	15	23240	830	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
AT 386sx/40	-	2	170	//	sVGA(256)	-	MT, 0,39	12	24120	900	ЛЮКСБАЙТ	(0232)524-755
AT 386sx/40	+	2	80	// *	sVGA(256)	+	SCSI, ISA, 0,39 LR	15	22260	795	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
AT 386sx/40	+	2	80	//	sVGA(256)	-	0,39, Клавиатура рус.	24	*	820	РЕФАП-АЛГОРИТМ	511-514, 523-519
AT 386sx/40	+	2	80	//	sVGA(256)	?	0,31 mm	-	*	750	СОВИНТ	602-747, 602-746
AT 386sx/40	-	1	100	5,25	mVGA(256)	+	MT	12	*	?	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
AT 386sx/40	-	1	100	5,25	msVGA(256)	?	любые изменения	?	*	594	SUNRISE	344-356
AT 386sx/40	-	1	130	//	sVGA(256)	+	MT	12	*	815	ЮНИЛЭБ	666-575
AT 386sx/40	-	1	130	//	sVGA(256)	+	MT	12	*	?	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
AT 386sx/40	-	1	130	5,25	mVGA(256)	+	MT	12	*	565	ЮНИЛЭБ	666-575
AT 386sx/40	-	1	60	//	sVGA(512)	?	Cashe,MT	12	*	747	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
AT 386sx/40	-	1	80	//	sVGA(256)	+	SCSI, ISA, 0,39 LR	15	20720	740	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
AT 386sx/40	-	1	80	5,25	msVGA(256)	+	SCSI, ISA	15	1616772	599	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
AT 386sx/40	-	2	100	//	sVGA(256)	+	0,39	36	*	845	СП БЕВАЛЕКС	499-011, 499-078
AT 386sx/40	-	2	130	//	sVGA(256)	+	ISA, 0,39 LR	15	22680	810	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
AT 386sx/40	-	2	170	//	sVGA(256)	?	Goldstar, Epson, любые измен.	?	*	848	SUNRISE	344-356
AT 386sx/40	-	2	170	//	sVGA(512)	?	Cashe,MT	12	*	859	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
AT 386sx/40	-	2	80	//	sVGA(256)	+	SCSI, ISA, 0,39 LR	15	21420	765	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
NTT 386sx/33/40	+	2	106	//	sVGA(256)	+	MT	12	*	811	TAIR	235-528
NTT 386sx/33/40	-	2	130	//	sVGA(256)	+	MT	12	*	814	TAIR	235-528
AT 386dx/33	+	4	170	//	mVGA(256)	+	8 int, раб. станция	14	?	910	РЕСТА	786-819,788-490
AT 386dx/33	+	4	170	//	sVGA(256)	+	8 int	14	?	993	РЕСТА	786-819,788-490
AT 386dx/33	+	4	210	//	sVGA(256)	+	K=128	14	?	1050	РЕСТА	786-819,788-490
TORNADO 386dx/40	-	4	260	//	sVGA(512)	+	K=128, IDA 0,28 MT	12	*	1180	TVY ТРАХТЕНБЕРГ	333-975
ComBridge 386dx/40	+	4	340	//	sVGA(512)	+	K=128, 0,28, Голландия	24	*	1330	БЕЛКОМБРИДЖ	261-867
MAS 386dx/40	-	4	214	//	sVGA(512)	-	K=128, MT, Германия	12	*	1147	МАС ЭЛЕКТРОНИК	351-200, 351-412
AT 386dx/40	+	4	250	//	sVGA(512)	-	K=128, MT, 0,28	12	30820	1150	ЛЮКСБАЙТ	(0232)524-755
AT 386dx/40	+	4	170	//	sVGA(256)	-	0,39, Клавиатура рус.	24	*	1000	РЕФАП-АЛГОРИТМ	511-514, 523-519
AT 386dx/40	+	4	170	//	sVGA(512)	+	-	12	*	1100	СНАП	524-157
AT 386dx/40	+	4	170	//	sVGA(512)	?	Cashe, MT	12	*	1039	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
AT 386dx/40	+	4	210	//	sVGA(256)	?	K=128, DC-99M	14	?	1210	РЕСТА	786-819,788-490
AT 386dx/40	+	4	210	//	sVGA(256)	?	K=128, MT	14	?	1060	РЕСТА	786-819,788-490
AT 386dx/40	+	4	260	//	sVGA(512)	+	0,28, MT	12	*	1200	BELABM	347-972
AT 386dx/40	-	2	170	//	VGA(256)	+	K=128, MT	12	*	?	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
AT 386dx/40	-	4	170	//	sVGA(512)	+	8 int, GOLD	36	*	1140	СП БЕВАЛЕКС	499-011, 499-078
AT 386dx/40	-	4	130	//	sVGA(512)	+	0,28, MT	12	*	1108	BELABM	347-972
AT 386dx/40	-	4	170	//	sVGA(512)	+	0,28, MT	12	*	1125	BELABM	347-972
AT 386dx/40	-	4	170	//	sVGA(512)	?	Cache, MT	12	*	987	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
AT 386dx/40	-	4	170	//	sVGA(512)	+	K=128, MT	12	*	1020	ЮНИЛЭБ	666-575
AT 386dx/40	-	4	100	//	sVGA(256)	?	GoldStar, Epson, любые измен.	?	*	946	SUNRISE	344-356
AT 386dx/40	+	4	250	//	sVGA(512)	+	8 int, MT, ISA, 0,28 LR	15	29344	1048	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
AT 386dx/40	-	4	250	//	sVGA(512)	+	8 int, MT, ISA, 0,28 LR	15	28616	1022	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
AT 386dx/40	+	4	170	//	sVGA(512)	+	8 int, MT, ISA, 0,28 LR	15	28196	1007	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
AT 386dx/40	-	4	170	//	sVGA(512)	+	8 int, MT, ISA, 0,28 LR	15	27468	981	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
AT 386dx/40	+	4	170	//	sVGA(256)	+	8 int, MT, ISA, 0,39 LR	15	26740	955	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
AT 386dx/40	-	4	170	//	sVGA(256)	+	8 int, MT, ISA, 0,39 LR	15	26040	930	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
AT 386dx/40	+	4	130	//	sVGA(256)	+	8 int, MT, ISA, 0,39 LR	15	26460	945	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
AT 386dx/40	-	4	130	//	sVGA(256)	+	8 int, MT, ISA, 0,39 LR	15	25760	920	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
NTT 386dx/40	-	4	106	//	sVGA(256)	+	8 int, MT	12	*	905	TAIR	235-528
NTT 386dx/40	-	4	210	//	sVGA(256)	+	8 int, MT	12	*	958	TAIR	235-528
AcerAcros 486sx/25	-	4	0-540	3,5"	VGA(512)	+	Германия, Novell, DOS/Win	24	*	890	БЕЛКОМДАТА	498-342
AT 486sx/25	-	4	210	//	sVGA(512)	+	K=128, ISA	14	?	1207	РЕСТА	786-819,788-490
AT 486sx/25	-	4	210	//	sVGA(512)	+	Intel Clas., ISA, acc. Win.	14	?	1417	РЕСТА	786-819,788-490
AT 486dlc/40	+	4	210	//	sVGA(512)	+	K=128, MT	12	*	1210	ЮНИЛЭБ	666-575
MAS 486dlc/40	+	4	214	//	sVGA(512)	-	K=128, MT, Германия	12	*	1269	МАС ЭЛЕКТРОНИК	351-200, 351-412
AT 486dx/33	+	4	420	//	sVGA(512)	+	K=256. 0,28	36	*	1565	СП БЕВАЛЕКС	499-011, 499-078
AT 486dx/33	+	4	270	//	VGA(512)	+	ISA VLB, K=256, MT	12	*	?	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
AT 486dx/33	-	4	210	//	sVGA(512)	+	K=256, ISA	14	?	1470	РЕСТА	786-819,788-490
AT 486dx/33	+	4	130	//	sVGA(1Mb)	+	0,28 VL VESA, VL Combo	12	*	1621	BELABM	347-972
TARGA 486dx/33	+	4	214	//	sVGA(1Mb)	+	VLB WIN 24. K=256, Гер, серт.	-	*	1605	ЛИС	364-312
NTT 486dx/33	+	4	210	//	sVGA(256)	+	int, VLB, K=256, MT	24	*	1173	TAIR	235-528
NTT 486dx/40	+	4	210	//	sVGA(256)	+	VLB, K=256, MT	24	*	1223	TAIR	235-528
MAS 486dx/40	+	4	214	//	sVGA(512)	-	K=256, VLB, MT, Германия	12	*	1483	МАС ЭЛЕКТРОНИК	351-200, 351-412
TORNADO 486dx/50	+	4	420	//	sVGA(512)	+	K=256, IDA DFI 0,28 MT	12	*	1831	TVY ТРАХТЕНБЕРГ	333-975
AT 486dx/50	-	4	210	//	sVGA(1Mb)	+	K=256 VLB	14	?	1710	РЕСТА	786-819,788-490
AT 486dx/50	-	4	210	//	sVGA(512)	+	K=256, ISA	14	?	1605	РЕСТА	786-819,788-490
AT 486dx/50	-	16	540	//	sVGA(1Mb)	+	K=256, VLB	14	?	2575	РЕСТА	786-819,788-490
AT 486dx2/50	-	4	210	//	sVGA(512)	+	Intel Classic, ISA	14	?	1655	РЕСТА	786-819,788-490
AT 486dx2/50	+	4..	170..	?	sVGA(512)	?	K=128, AMD, ISA/VLB, 0,28LR	18	МВБ+5%	от 1426	DETRIMEX	661-609
AT 486dx2/50	-	8	250	//	sVGA(1Mb)	+	K=256, MD, ISA, 0,28 LR	15	43092	1539	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
NTT 486dx2/50	+	4	260	//	sVGA(512)	+	VLB, K=256, MT	24	*	1275	TAIR	235-528
ComBridge 486dx2/66	+	4	540	//	sVGA(1Mb)	+	K=256, VLB, 0,28, MPR-II, Голландия	24	*	2065	БЕЛКОМБРИДЖ	261-867
NTT 486dx2/66	+	8	340	//	sVGA(512)	+	VLB, K=256, MT	12	*	1608	TAIR	235-528
AT 486dx2/66	+	4	170	//	sVGA(1Mb)	+	VLB, K=256, CL уск. MT	12	*	1570	NEW SYSTEMS	204-625
AT 486dx2/66	+	4	340	//	msVGA(256)	-	K=256	36	*	1699	СП БЕВАЛЕКС	499-011, 499-078
MAS 486dx2/66	+	4	214	//	sVGA(512)	-	K=256, VLB, MT, Германия	12	*	1726	МАС ЭЛЕКТРОНИК	351-200, 351-412
AT 486dx2/66	-	4	210	//	sVGA(512)	+	Intel Classic, ISA	14	?	1799	РЕСТА	786-819,788-490
AT 486dx2/66	+	16	425	//	sVGA(1Mb)	+	ISA VLB, K=256, MT	12	*	?	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
AT 486dx2/66	+	4	260	//	sVGA(1Mb)	+	0,28 VL VESA, VL Combo	12	*	2077	BELABM	347-972
AT 486dx2/66	-	4	1Gb	//	sVGA(1Mb)	+	K=256, VLB	14	?	2599	РЕСТА	786-819,788-490
AT 486dx2/66	-	4	210	//	sVGA(1Mb)	+	K=256, VLB	14	?	1740	РЕСТА	786-819,788-490
AT 486dx2/66	-	4	210	//	sVGA(512)	+	K=256, ISA	14	?	1630	РЕСТА	786-819,788-490
AT 486dx2/66	-	4	210	//	sVGA(512)	+	K=256 DC 4030VL, ISA	14	?	1830	РЕСТА	786-819,788-490
AT 486dx2/66	+	16	2x340	//	sVGA(256)	+	ISA	14	?	2470	РЕСТА	786-819,788-490
TARGA 486dx2/66	+	8	260	//	sVGA(1Mb)	+	VLB WIN 24, K=256, Гер, серт.	-	*	2160	ЛИС	364-312
AcerAcros 486dx2/66	+	4	0-540	3,5"	VGA(512)	+	Германия, Novell, DOS/Win	24	*	1500	БЕЛКОМДАТА	498-342
AcerPower 486dx2/66	+	8	0-540	3,5"	VGA(1Mb)	+	K=256, Novell, DOS/Win, 2VL-bu	24	*	2170	БЕЛКОМДАТА	498-342
AT 486dx4/100	-	8	210	//	sVGA(1Mb)	+	K=128, PCI	14	*	2889	РЕСТА	786-819,788-490
NTT 486slc/33	-	2	106	//	sVGA(256)	+	MT	12	*	820	TAIR	235-528
AT 486slc/33	+	2	100	//	sVGA(256)	+	GoldStar, Epson, любые измен.	-	*	831	SUNRISE	344-356
AT 486slc2/66	?	2..	170..	?	sVGA(512)	+	K=64, IBM, ISA/VLB, 0,28LR	18	МВБ+5%	от 1295	DETRIMEX	661-609
HP Vectra 486	-	-	106-450	//	sVGA/uVGA	+	sx/25 до dx4/100, VLB. HLB	36	?	?	АТТАШЕ	329-332, 326-463
NTT PENTIUM-60	+	8	540	//	sVGA(512)	+	VLB, K=512, MT	24	*	2606	TAIR	235-528
PENTIUM-60	+	16	1083	//	sVGA(1Mb)	+	0,28 VL BUS, VL Combo	12	*	4405	BELABM	347-972
PENTIUM/60	-	8	1000	//	sVGA(1Mb)	+	K=256, int. str250Mb, PCI	14	?	3899	РЕСТА	786-819, 788-490
PENTIUM/60	-	8	210	//	sVGA(1Mb)	+	K=256, PCI	14	?	3255	РЕСТА	786-819, 788-490
PENTIUM/60	+	16	540	//	sVGA(1Mb)	+	K=512, MT	12	*	?	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
Xpress/LX DX2/66	-	8	1Gb	3,5	sVGA(512)	+	EISA, EtherExpress-32	14	?	4099	РЕСТА	786-819, 788-490
Xpress/MX/PENT/60	-	8	1Gb	3,5	sVGA(512)	+	EtherExpress-32	14	?	7299	РЕСТА	786-819, 788-490

РАБОЧИЕ СТАНЦИИ, СЕРВЕРЫ, МНОГОПРОЦЕССОРНЫЕ СИСТЕМЫ

МОДЕЛЬ	СОПР	RAM	HDD	FDD	МОНИТОР	МЫШЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА тыс. бб/н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
AcerAcros 486sx/25	-	4	0-540	3,5"	VGA(512)	+	Германия, Novell, DOS/Win	24	*	890	БЕЛКОМДАТА	498-342
AT 486dx/50	+	8	340	//	sVGA(1Mb)	?	K=256	12	*	1649	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
ComBridge 486dx2/66	+	8	540	//	17"(2Mb)	+	K=256, VLB, 0,28, MPR-II, Голландия	24	*	3635	БЕЛКОМБРИДЖ	261-867
ComBridge 486dx2/66	+	32	1000	//	sVGA(1Mb)	+	K=256, VLB, 0,28, MPR-II, Голландия	24	*	3930	БЕЛКОМБРИДЖ	261-867
AcerAltos7000MultiP	+	8	540	3,5"	-	+	Novell serv,K=256,EISA,VL-bus	36	*	от2880	БЕЛКОМДАТА	498-342

КОМПЬЮТЕРЫ ТИПА NOTEBOOK

МОДЕЛЬ	СОПР	RAM	HDD	FDD	МОНИТОР	МЫШЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	ГАРАНТИЯ	ЦЕНА тыс. бб/н	ЦЕНА USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
LapTop 386sx/16	-	1	40	3,5"	mVGA LCD	-	10"	12	*	759	ИНЖЕНЕРНОЕ ДЕЛО	251-558
AST 386sx/25	-	4	120	3,5"	mono	-	Pen Exec	12	?	1629	РЕСТА	786-819, 788-490
AST 386sx/25	-	4	200	3,5"	mono	-	Pen Exec	12	?	1730	РЕСТА	786-819, 788-490
DELL 386sx/25	-	2	80	3,5"	color	-	Passive matrix	12	?	2231	РЕСТА	786-819, 788-490
DELL 386sx/25	-	4	200	3,5"	color	-	Passive matrix	12	?	2357	РЕСТА	786-819, 788-490
DELL 386sx/25	-	4	80	3,5"	color	-	Passive matrix	12	?	2336	РЕСТА	786-819, 788-490
SAMSUNG 486sx/25	-	4	120	3,5"	mono	-	-	12	МВБ	1815	Электросервис и К	660-215, 665-645
SAMSUNG 486sx/25	-	4	120	3,5"	color	-	-	12	МВБ	2915	Электросервис и К	660-215, 665-645
GS 486sx/25	+	4	170	3,5"	mLCD	+	Intel Inside, Track ball	12	*	1699	SUNRISE	344-356
JetBook 486sx/25	-	4	125	3,5"	cVGA LCD	-	10", t/b, PCMCIA	12	*	2530	ИНЖЕНЕРНОЕ ДЕЛО	251-558
AcerNote 486sx/25	-	4	120	3,5"	mLCD	+	кейс, TrackBall, DOS/Win	12	*	1760	БЕЛКОМДАТА	498-342
AcerNote 486sx/33	-	4	120	3,5"	cLCD	+	кейс, TrackBall, NiMH bat, D/W	12	*	2905	БЕЛКОМДАТА	498-342
CompaqContura 486dlc/25	+	4	120	//	sVGA cLCD	?	Trackball, FaxModem	12	*	2220	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
INEX 486slc/25	-	4	120	3,5"	mono	-	-	12	?	1573	РЕСТА	786-819, 788-490
CANON 486slc/25	-	4	180	3,5"	mono	-	NoteJet	12	?	3465	РЕСТА	786-819, 788-490
Inex 486slc/50	-	4	120	3,5"	mVGA LCD	-	10", t/b	12	*	1539	ИНЖЕНЕРНОЕ ДЕЛО	251-558
SHARP 486sl/dx/33	-	4	200	3,5"	color	-	Active matrix	12	?	4680	РЕСТА	786-819, 788-490

КОМПЬЮТЕРЫ AppleMacintosh

МОДЕЛЬ	RAM	HDD	FDD	МОНИТОР	VIDEO RAM	МЫШЬ	ГАРАНТИЯ	ПРИМЕЧАНИЯ	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
Power PC 6100/60, 71/66, 8100/80	+	8-256	3,5	14"-21"	2	+	12	RISC, OC7.1, DOS, WIN, Local	ИНТЕРМИКРО	363-247, 363-410
LC, Quadra	+	4-256	3,5	14"-21"	2	+	12	SCSI, Local Talk, Ethernet	ИНТЕРМИКРО	363-247, 363-410

Цена 1 (одной) строки составляет ***30000*** *руб. По вопросам размещения информации обращаться по* ***тел./факсу (0172) 269-678.***
Информация принимается ежедневно. Последний срок подачи информации на очередной номер — до 11:00 в пятницу.
Условные обозначения: *?-по запросу; *-в рублях по курсу; //-комплектация двумя дисководами (3.5" и 5.25").*

МАТРИЧНЫЕ ПРИНТЕРЫ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	гарант	тыс. бб/н	USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
CPF-136R	Широкий, рус.	12	*	130	SUNRISE	344-356
CPF-136	A3, 9pin	-	*	140	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
EPSON DFX-8000	A3, 1066cps, 9pin	12	*	2945	TAIR	230-780
EPSON FX-1000	A3 русифицирован	12	*	332	SUNRISE	344-356
EPSON FX-1000	A3	12	?	336	РЕСТА	786-819, 788-490
EPSON FX-1000	A3, русифицирован	12	*	350	ЮНИЛЭБ	666-575
EPSON FX-1000	A3, 9pin	12	МВБ	352	Электросервис и К	660-215, 665-645
EPSON FX-1000	A3, 9pin	12	*	310	TAIR	230-780
EPSON FX-1170	A3, 380cps, 9pin	12	*	585	АЛЬТАИР	372-640
EPSON FX-1170	A3, 380cps, 9pin	15	*	525	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
EPSON FX-1170	A3, 380cps, 9pin	12	*	530	ИНТЕКО-ЦЕНТР	203-205
EPSON FX-1170	A3, 380cps, 9pin	12	*	495	TAIR	230-780
EPSON FX-1170	A3, 380cps, 9pin	12	*	?	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
EPSON LQ-100	A4, 200cps, 24pin	12	*	?	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
EPSON LQ-100	A4, 24 pin, автозагрузка бумаги	12	*	235	ИНТЕКО-ЦЕНТР	203-205
EPSON LQ-100	A4, 240cps, 24pin	12	*	235	TAIR	230-780
EPSON LQ-100	A4, 240cps, 24pin	12	*	245	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
EPSON LQ-100	A4, 240cps, 24pin, рус.	12	*	230	TVY ТРАХТЕНБЕРГ	333-975
EPSON LQ-1050	A3, 252cps, 24pin, рус. 8Kb	12	*	670	TVY ТРАХТЕНБЕРГ	333-975
EPSON LQ-1170	A3, 252cps, 24pin, 360x360dpi	12	*	695	TAIR	230-780
EPSON LQ-870	A4, 300cps, 24pin	12	*	550	TAIR	230-780
EPSON LX-100	A4, 240cps, 9pin	12	*	200	TAIR	230-780
EPSON LX-100	A4, 240cps, 9pin	12	*	?	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
EPSON LX-100	A4, автозагрузка бумаги	12	?	220	РЕСТА	786-819, 788-490
EPSON LX-100	A4, автозагрузка бумаги, доставка	15	*	180	АЛЬТАИР	372-640
EPSON LX-100	A4, 240cps, 9pin, рус.	12	*	205	TVY ТРАХТЕНБЕРГ	333-975
EPSON LX-1050	A3, 240cps, 9pin	12	*	330	ИНТЕКО-ЦЕНТР	203-205
EPSON LX-1050	A3	12	*	352	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
EPSON LX-1050	A3, 240cps, 9pin	12	*	335	TAIR	230-780
EPSON LX-1050	A3, 240cps, 9pin	12	*	?	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
EPSON LX-1050	A3, рус.	12	*	360	СНАП	524-157
EPSON LX-1050	A3, с кабелем	12	*	325	РЕФАП-АЛГОРИТМ	511-514, 523-519
EPSON LX-1050+	A3	12	?	365	РЕСТА	786-819, 788-490
EPSON LX-400	A4, автозагрузка бумаги	12	*	210	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
FUJITSU DL1000	A4, 24 pin, 240 cps, рус.	24	?	300	BELABM	347-972
FUJITSU DL1150	110 c.c., 24pin, 240cps, рус. цв	24	*	360	BELPOT	394-793
FUJITSU DL1250	A3, 24pin, 240cps, рус. цв	24	*	520	BELPOT	394-793
PANASONIC KX-P1180	A4, 9pin, 192cps, 216x240dpi	12	*	160	TAIR	230-780
STAR NX-1500	A3, мес. рус., опт/розн.	24	*	290/308	СП БЕВАЛЕКС	499-011, 499-078
STAR NX-2440	A4, 24 pin, рус., опт/розн.	24	*	285/296	СП БЕВАЛЕКС	499-011, 499-078
STAR LC-15	A3, 9pin	15	*	313	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
STAR LC-20	A4, 9pin	15	*	195	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
SEIKOSHA 1900	A4, 9pin, 192cps, рус.	12	*	223	МАС ЭЛЕКТРОНИК	351-200, 351-412
SEIKOSHA 2415	A3, 9pin, 300cps, рус.	12	*	395	МАС ЭЛЕКТРОНИК	351-200, 351-412

СТРУЙНЫЕ ПРИНТЕРЫ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	гарант	тыс. бб/н	USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
CANON BJ 230	Широкий, русифицирован	12	*	434	SUNRISE	344-356
EPSON Stilus 800	A4, 360 dpi,180 cps	12	?	395	ИНТЕКО-ЦЕНТР	203-205
EPSON Stylus 800	A4, 360 dpi,180 cps	-	*	?	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
EPSON Stylus 800	A4, 360 dpi,180 cps	12	*	400	TVY ТРАХТЕНБЕРГ	333-975
EPSON Stylus 1000	A3, 360 dpi, 180cps	-	*	575	TAIR	230-780
FUJITSU BREEZE 100	A4, 300dpi, 180cps, рус.	24	*	280	BELPOT	394-793
FUJITSU Breeze100plus	A4, 180 cps, 300 dpi	15	*	275	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
FUJITSU Breeze100plus	A4, 180 cps, 300 dpi	24	?	306	BELABM	347-972, 348-105
HP DeskJet 1200C	A4,600dpi,6ppm, Smart Color	12	?	2115	РЕСТА	786-819, 788-490
HP DeskJet 310	A4,300dpi,3ppm	12	?	435	NCT	629-076
HP DeskJet 310/520	A4,300/600dpi,3/4ppm	36	?	?	АТТАШЕ	329-332, 326-463
HP DeskJet 500	A4	12	*	320	СНАП	524-157
HP DeskJet 500Q	A4.300dpmi	12	*	315	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
HP DeskJet 520	Smart Color	12	?	389	РЕСТА	786-819, 788-490
HP DeskJet 520	600x300 dpi, 3ppm	12	МВБ	385	Электросервис и К	660-215, 665-645
HP DeskJet 550C	A4, 600x300 dpi	12	?	779	РЕСТА	786-819, 788-490
HP DeskJet 550C	A4, 600x300 dpi	12	*	775	МАС ЭЛЕКТРОНИК	351-200, 351-412
HP PaintJet XL 300	-	12	?	3223	РЕСТА	786-819, 788-490

ЛАЗЕРНЫЕ ПРИНТЕРЫ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	гарант	тыс. бб/н	USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
BROTHER HL-6V	A4, 300 dpi, 6стр./мин., ЖКИ	12	*	880	TVY ТРАХТЕНБЕРГ	333-975
EPSON EPL-5200	A4, 300dpi, 1MB, 6 ppm, совм. HP LJIII	12	*	790	TAIR	230-780
EPSON EPL-5200	A4, 300dpi, 1MB, 6 ppm, совм. HP LJIII	12	*	?	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
EPSON EPL-5600	A4, 300dpi, 1MB, 6 ppm, совм. HP LJIII	12	*	1140	TAIR	230-780
FUJITSU VM4 Laser	A4, 300x900, 4p/m, RAM 1Mb	24	?	765	BELABM	347-972, 348- 105
FUJITSU VM4 Laser	A4, 300x900, 4p/m, RAM 1Mb	15	*	785	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
HP Lazer Jet 4	A4,2 Mb,600dpi,8 ppm	12	?	1849	РЕСТА	786-819, 788-490
HP Lazer Jet 4+/4P/4L	A4, 600/600/300dpi	12	?	?	АТТАШЕ	329-332, 326-463
HP Lazer Jet 4L	A4,1 Mb,300dpi,4 ppm	12	?	928	РЕСТА	786-819, 788-490
HP Lazer Jet 4L	A4,1 Mb,300dpi,4 ppm	12	МВБ	913	Электросервис и К	660-215, 665-645
HP Lazer Jet 4P	A4,	12	?	1170	РЕСТА	786-819, 788-490
SEIKOSHA OP 104	A4, 300dpi, 4ppm, HP comp., 0,5-1,5 Mb	12	*	от 843	МАС ЭЛЕКТРОНИК	351-200, 351-412
LazerMaster 1200 XL T	A3, 1200x1200 dpi	12	?	10785	РЕСТА	786-819, 788-490
LazerMaster 1200 XL TX-AFM	A3, 1200x1200 dpi	12	?	8116	РЕСТА	786-819, 788-490
STAR LS 5-TT	A4, 300dpi, 5стр./мин. PS, HP, True	15	*	1695	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
TI microlaser Pro 600	A4, 600dpi, 8Mb, 8ppm, PS	-	МВБ+5%	2100	DETRIMEX	661-609

СКАНЕРЫ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	гарант	тыс. бб/н	USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
HP ScanJet IIcx	Color, 400 dpi, A4	12	?	1295	РЕСТА	786-819, 788-490
HP ScanJet IIp	A4,300 dpi, BW, OCR, 256	12	?	750	РЕСТА	786-819, 788-490
HP ScanJet IIp/IIcx	A4,300/400dpi, BW/Color	12	?	?	АТТАШЕ	329-332, 326-463
Mustek	Ручные в ассорт. Twain, OCR, гр. ред.	6	*	от 140	МАС ЭЛЕКТРОНИК	351-200, 351-412
PARAGON (Mustek)	A4, опт. 600, 1200dpi, 16,8млн., Twain, ПО	6	*	998	МАС ЭЛЕКТРОНИК	351-200, 351-412
ProScan PS1500	A4, 1200dpi, 256 gray, OCR	12	*	365	NEW SYSTEMS	204-625

КОПИРОВАЛЬНЫЕ АППАРАТЫ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	гарант	тыс. бб/н	USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
CANON FC-330	A4, Автомат	3	*	820	ИНТЕК	451-239, 459-103
CANON FC-330	A4, Автомат, опт 5шт/розница	12	МВБ	695/795	Электросервис и К	660-215, 665-645
CANON NP-1215	A3, 15 коп/мин, Zoom 50-200%, доставка по РБ	12	*	2180	МЯДЕЛКА	394-068
CANON NP-1550	A3, 15 коп/мин,50-200%,доставка,опт 2 шт/розница	12	МВБ	1995/2200	Электросервис и К	660-215, 665-645
CANON NP-2120	A3, 21 коп/мин, 50-200%	12	*	3912	ИНТЕК	451-239, 459-103
CANON PC-310/ -330	A4, с картриджем E16	-	*	725/805	КАРНЕЛИЯ	360-048, 308-859
CANON PC-310	A4, 6 ppm, с картриджем	12	*	690	ОВЕРОЛ	207-2532
CANON PC-310	A4, с картриджем, инстр. на русск.	12	*	710	ВКЛ	395-289
CANON PC-310	A4, 6 ppm	-	*	720	ЗОЛОТАЯ МЕЛЬНИЦА	686-914, 518-758
CANON PC-330	A4, 6 ppm, с картриджем	12	*	790	ОВЕРОЛ	207-2532
CANON PC-330	A4, с картриджем,инстр. на русск.	12	*	780	ВКЛ	395-289
CANON PC-330	A4	-	*	795	ИНТЕРПРАКТИКА	690-670, 308-767
CANON FC-330	A4	-	*	800	РЕФАП-АЛГОРИТМ	511-514, 523-519
CANON PC-330	A4, 6 ppm, автоподача	-	*	785	ЗОЛОТАЯ МЕЛЬНИЦА	686-914, 518-758
INOFTEC 9020z	A3, 20ppm, 65-141%, расх. материалы	18	*	1800	ИНКОС	293-554, 293-591
INOFTEC 7125	полноцветный	12	*	11000	ИНКОС.	293-554, 293-591
KONICA U-BIX 1112	A4, 12 копии/мин.	12	*	1680	СНАМИ	645-444, 634-917
KONICA U-BIX 1015	A3, 15 копии/мин. масштаб	12	*	2820	СНАМИ	645-444, 634-917
KONICA U-BIX 3135	A3, 35 копии/мин. масштаб	12	*	6060	СНАМИ	645-444, 634-917
LANIER 6112	A4, 12 ppm	12	*	1680	ГРЕНАДА	365-936
LANIER 6413	B4, 13 ppm, 64-124%	12	*	1900	ГРЕНАДА	365-936
LANIER 6514	B4, 14 ppm, 64-124%	12	*	2250	ГРЕНАДА	365-936
LANIER 6616	A3, 16 ppm, 50-200%	12	*	3000	ГРЕНАДА	365-936
LANIER 6720	A3, 20 ppm, 50-200%	12	*	3710	ГРЕНАДА	365-936
LANIER 6425	A3, 25 ppm, 50-200%	12	*	4300	ГРЕНАДА	365-936
LANIER 6725	A3, 25 ppm, 50-200%	12	*	5800	ГРЕНАДА	365-936
LANIER 6432	A3, 32 ppm, 50-200%	12	*	5600	ГРЕНАДА	365-936
LANIER 6532	A3, 32 ppm, 50-200%	12	*	7000	ГРЕНАДА	365-936
LANIER 6745	A3, 45 ppm, 50-200%	12	*	7500	ГРЕНАДА	365-936
LANIER 6755	A3, 55 ppm, 50-200%	12	*	11700	ГРЕНАДА	365-936
LANIER 6765	A3, 65 ppm, 50-200%	12	*	18820	ГРЕНАДА	365-936
LANIER 6483	A3, 83 ppm, 64-142%	12	*	28958	ГРЕНАДА	365-936
MITA CC 10	A4, 8 копии/мин.	12	*	930	СНАМИ	645-444, 634-917
MITA DC 1555	A3, 15 копии/мин., 48-205%	15	*	2408	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
RANK XEROX 5220	A4, Personal Copier	12	?	890	ИНТЕКО-ЦЕНТР	203-205
RICHON (priport)	A4-A3, 130 копии/мин. масштаб	12	*	6300	СНАМИ	645-444, 634-917
RANK XEROX 5317/1	Р/м на 80000 копий, доставка по г. Минску	12	*	3250	ГРАНО	265-621, 208-635
RANK XEROX 5331/1	Р/м на 100000 копий, доставка по г. Минску	12	*	4500	ГРАНО	265-621, 208-635
SHARP Z-20	A4, 3 копии/мин.	12	*	550	СНАМИ	645-444, 634-917
SHARP Z-25	A4, 3 копии/мин.	12	*	650	СНАМИ	645-444, 634-917
SHARP Z-30	A4, 5 копии/мин.	12	*	775	СНАМИ	645-444, 634-917
SHARP SF 2010	B4, 10 копии/мин. масштаб	12	*	1480	СНАМИ	645-444, 634-917
SHARP SF 2022	A3, 22 копии/мин. масштаб	12	*	3180	СНАМИ	645-444, 634-917
SHARP SF 7800	A3, 15 копии/мин. масштаб	12	*	1990	СНАМИ	645-444, 634-917
SHARP SF 7850	A3, 15 копии/мин. масштаб	12	*	2605	СНАМИ	645-444, 634-917
SHARP Z-30	Переносной, A4, 5 копий/мин., расходные	12	21172	790	ЛЮКСБАЙТ	(0232)524-755
SHARP SF7800	A3, 50-200%, 15 копий/мин., расходные	12	56012	2090	ЛЮКСБАЙТ	(0232)524-755

ТЕЛЕФАКСЫ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	гарант	тыс. бб/н	USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
CANON FAX-280	профессиональный	-	-	1453	ИНТЕК	451-239, 459-103
FAX PF-1	для р/тел. автомобильный перенос.	-	*	2100	СНАМИ	645-444, 634-917
DAEWOO DF-1041	ЖКИ, 100 н., таймер, секр.	12	*	455	TVY ТРАХТЕНБЕРГ	333-975
DAICOM L-206	Автоответчик, приставка, кассета на 30 мин.	15	*	26	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
de FAXER F-102	Сертиф, н-ка АТС, спикер, ЖКИ, память 60	6	*	479	МАС ЭЛЕКТРОНИК	351-200, 351-412
ACER F-22/F-26	ЖКИ, память/АО/сканер,подкл. к ПК	-	*	380/440	БЕЛКОМДАТА	498-342
LANIER 4100	A4, обычная бумага, многофункцион.	12	*	2100	ГРЕНАДА	365-936
LANIER 550	ЖКИ, а/о, коррекция ошиб., подкл. к ПК	12	*	2100	ГРЕНАДА	365-936
PANAFAX PX-150	кор. ошибок, 7 стр. пам. автообрез, спикер, ЖКИ	12	МВБ	560	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC	7 моделей	12	*	от 430	ЗАЛ ЭЛ. ТЕХНИКИ	235-346
PANASONIC KX-F130	а/о, спикер, ЖКИ	12	*	430	ТИВАЛИ	270-011
PANASONIC KX-F130	ЖКИ, Автоответчик	12	*	480	КАРНЕЛИЯ	360-048, 308-859
PANASONIC KX-F130	ЖКИ, Автоответчик	12	*	430	КМТ-СЕРВИС	360-048, 308-859

КОНЪЮНКТУРА И ЦЕНЫ

ТЕЛЕФАКСЫ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	гарант	тыс. бб/н	USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
PANASONIC KX-F130	ЖКИ, А/о, инстр. на рус., опт 10 шт/розница	12	*	390/445	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-F130/150	Инстр. на русском языке	12	*	455	ВКЛ	395-289, 394-082
PANASONIC KX-F130B	-	12	13000	-	ДЖЕНТИ	394-233, 395-397
PANASONIC KX-F130B	ЖКИ, Автоответчик, спикер, 22н.	15	*	499	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
PANASONIC KX-F150	-	12	*	430	TAIR	232-881, 232-881
PANASONIC KX-F150	Гарантия,скидки, инстр. на рус.	3	*	460	ЭЛЕКТРОН	264-555, 264-607
PANASONIC KX-F180	удаленная передача	12	*	450	ТИВАЛИ	270-011
PANASONIC KX-F180	удаленная передача	12	*	440	TAIR	232-881, 232-881
PANASONIC KX-F230	Инстр. на русском языке	12	*	530	ВКЛ	395-289, 394-082
PANASONIC KX-F230	а/о, спикер, ЖКИ	12	*	540	ТИВАЛИ	270-011
PANASONIC KX-F230	а/о, спикер, автообрез	12	МВБ	499	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-F250	Гарантия, скидки, инстр. на рус.	3	*	560	ЭЛЕКТРОН	264-555, 264-607
PANASONIC KX-F250	-	12	*	480	TAIR	232-881, 232-881
PANASONIC KX-F280	-	12	*	490	TAIR	232-881, 232-881
PANASONIC KX-F50	а/о, спикер, инстр. на рус. опт/розн.	12	МВБ	355/399	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-F50B	Инстр. на русском языке	12	*	445	ВКЛ	395-289, 394-082
PANASONIC KX-F50B	Инстр. на русском языке	12	*	450	ГАЗБЕЛ	522-090
PANASONIC KX-F90B	Инстр. на русском языке	12	*	535	ГАЗБЕЛ	522-090
SHARP	4 модели	12	*	от 300	ЗАЛ ЭЛ. ТЕХНИКИ	235-346

РАДИОТЕЛЕФОНЫ

	В ассортименте	12	*	?	NCT	629-076
PANASONIC	13 моделей	12	*	от 98	ЗАЛ ЭЛ. ТЕХНИКИ	235-346
PANASONIC	В ассортименте	12	*	?	КМТ-СЕРВИС	360-048, 308-859
PANASONIC KX-T2355	спикер, автодозвон	12	*	55	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T3620	инстр. на русск. яз.	12	*	95	ВКЛ	395-289, 394-082
PANASONIC KX-T3621B	офисный, память 10 номеров	12	*	95	ОВЕРОЛ	207-2532
PANASONIC KX-T3721B	Память 10н., 2 кода секр., 46-49 МГц	12	2937	-	ДЖЕНТИ	394-233, 395-397
PANASONIC KX-T3855	вертик. трубка, память 10 номеров	12	МВБ	109	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T3855	10 номеров памяти	12	МВБ	109	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T3860	-	12	*	167	БОФФ	457-283
PANASONIC KX-T3860	ЖКИ, инстр. на русск. яз.	12	*	145	ВКЛ	395-289, 394-082
PANASONIC KX-T3860	трубка-монитор, ЖКИ, спикер	12	МВБ	139	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T3861B	10 каналов, дисплей	12	4272	-	ДЖЕНТИ	394-233, 395-397
PANASONIC KX-T3911B	2 набора, спикер	12	МВБ	159	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T3920	2 набора, спикер, ЖКИ	12	МВБ	169	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T3965	ЖКИ, спикер, 2 набора, 16 номеров пам.	12	*	169	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T4300	автоотв.,инстр. на русск. яз.	12	*	182	ВКЛ	395-289, 394-082
PANASONIC KX-T4300	автоотв., 10 номеров пам.	12	*	169	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T4301B	автоотв.	12	*	179	БОФФ	457-283
PANASONIC KX-T4350	а/о на микрокасс., 10 номеров пам. 2 базы	12	МВБ	169	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T7980	900МГц	12	*	500	ТИВАЛИ	270-011
PANASONIC KX-T7980BX	900MHz, до 3 км.	12	МВБ	570	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T9080	900МГц	12	*	450	ТИВАЛИ	270-011
PANASONIC KX-T9080BX	2 аккумулятора, радиус 1500 м.	12	*	430	ОВЕРОЛ	207-253
PANASONIC KX-T9050B	2 аккумулятора, радиус 1000 м.	12	*	330	ОВЕРОЛ	207-253
PANASONIC KX-T9250G	2 набора, ЖКИ, спикер, 900MHz, до 1 км	12	МВБ	369	Электросервис и К	660-215, 665-645
SONY	8 моделей	12	*	от 98	ЗАЛ ЭЛ. ТЕХНИКИ	235-346
SW Bell FF-750	автономная подзарядка трубки	-	*	45	ЗАЛ ЭЛ. ТЕХНИКИ	235-346

МИНИ-АТС, ТЕЛЕФОНЫ И СИСТЕМНЫЕ ТЕЛЕФОНЫ

PANASONIC	14 моделей	12	*	от 55	ЗАЛ ЭЛ. ТЕХНИКИ	235-346
PANASONIC KX-T123210	12x32	12	*	1520	TAIR	232-881, 232-881
PANASONIC KX-T2315	Память 28н. спикерфон	12	МВБ	52	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T2365	Память 28н. спикер, автодозвон, ЖКИ	12	МВБ	66	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T2365B	Память 28н. спикерфон, автодозвон, ЖКИ	12	1736	-	ДЖЕНТИ	394-233, 395-397
PANASONIC KX-T2470	а/о, 2 станд. кассеты, ЖКИ	12	МВБ	159	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T2470B	а/о, автоответчик	12	4272	-	ДЖЕНТИ	394-233, 395-397
PANASONIC KX-T30810	3x8	12	*	470	TAIR	232-881, 232-881
PANASONIC KX-T3176	2 лин., ЖКИ, спикер, автодозв.	12	МВБ	105	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T3280	интерком на 8 аб., (псевдо АТС 2/8)	12	МВБ	169	Электросервис и К	660-215, 665-645
PANASONIC KX-T61610	6x16	12	*	720	TAIR	232-881, 232-881
PANASONIC KX-T6161B	мини-АТС, 6x16	12	?	804	NCT	629-076
YOKO FT-2308D	Телефон, ЖКИ, будильник, 40 н.,спикер.	12	748	-	ДЖЕНТИ	394-233, 395-397
YOKO FT-2308	Телефон, ЖКИ, будильник, 14 н.,спикер.	12	508	-	ДЖЕНТИ	394-233, 395-397
ЭЛЕТОН	Телефон, 20 память, кнопочный	12	105	-	МОП ВТИ	268-731, 268-734
Радиоудлиннитель	телефонный, 50Км	12	?	1200	RCS	352-642

МОДЕМЫ, ФАКС-МОДЕМЫ

Internal 9624	ф/м, V42bis, MNP5, MNP4	15	*	95	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
External 2442	ф/м, V42bis, MNP5, MNP4, 2 шлейфа	15	*	122	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Hayes Optima 24 ext	модем, 2400, V.42, V42bis,	24	*	160	DATASTREAM	261-786, 274-910
Hayes Optima ext	факс-модемы 2400/9600/14400 V.42, V.42bis	24	*	от 180	DATASTREAM	261-786, 274-910
Модемы, факс-модемы	В ассортименте	-	-	-	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
External SMART One	ф/м, 1442FX, 14400, V32b/V42b	-	МВБ+5%	230	DETRIMEX	661-609
Internal MACRONIX Stealth	ф/м, V32b/V42b, UART 16550	-	МВБ+5%	195	DETRIMEX	661-609
Internal DigiCom Conn 14,4DF	ф/м, 14400...19200, V32b/V32t/V42b	-	МВБ+5%	от 210	DETRIMEX	661-609
TORNADO	ф/м, MNP5,V32bis,V42bis, кабель, перех. к ТА	12	*	245	TVY ТРАХТЕНБЕРГ	333-975
ZOOM-VX/9600 ext	V.32/V.42bis/mnp, кабель	6	*	200	ИЦТС	234-825
ZyXEL U1496	ф/м, ск-ть передачи 16800	24	*	415	DATASTREAM	261-786, 274-910
ZyXEL U1496 S+	ф/м, ск-ть передачи 19200	24	*	890	DATASTREAM	261-786, 274-910
ZyXEL U1496 P	ф-м, ск-ть 16800 для сот. связи	24	*	550	DATASTREAM	261-786, 274-910
UART 16550, FIFO	КАРТА 2s/1p	-	*	40	DATASTREAM	261-786, 274-910

МОНИТОРЫ

ACER View 11D	14", 1024x768 EnergySaver	-	*	316	БЕЛКОМДАТА	498-342
ACER View 33DL	14", 1024x768 LowRadiation	-	*	376	БЕЛКОМДАТА	498-342
ACER View 56LR	15", 1024x768 FlatScreen, ES, LR	-	*	544	БЕЛКОМДАТА	498-342
ACER View 76i	17", 1280x1024 Multiscan	-	*	1010	БЕЛКОМДАТА	498-342
ROY	1024x768, color, 0,28	-	-	263	BELABM	347-972
VGA	mono	-	*	?	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
sVGA DAEWOO	14" 1024x768, 0,39	12	6298	235	ЛЮКСБАЙТ	(0232)524-755
sVGA DAEWOO	14" 1024x768, 0,28	12	7102	265	ЛЮКСБАЙТ	(0232)524-755
sVGA GoldStar	14" антиблик, опт. скидки, power man, 0,28	12	*	262	SUNRISE	344-356
sVGA GoldStar	14" антиблик, опт. скидки, 0,39	12	*	225	SUNRISE	344-356
sVGA	14" 0,28 LR	-	*	?	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
sVGA	14" 0,39	-	*	?	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
sVGA	20" NI	-	*	?	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
sVGA	color, 0,39, антиблик	12	*	233	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
sVGA	color, 0,28, антиблик	12	*	255	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
SAMPO	20", 64кГц, 90Гц, Degauss, MPR II	6	*	1600	МАС ЭЛЕКТРОНИК	351-200, 351-412
TARGET	mono	12	?	165	РЕСТА	768-490, 786-309
TARGA 1715	0,28, 17", 1280x1024, digital, LR,N1	-	*	1060	ЛИС	364-312
TVM	sVGA 14", 15", 17", 20", LR, AS, 0,28	12	*	от 315	ИНТЕКО-ЦЕНТР	203-205

СЕТЕВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

INTEL EtherExpress 16	1/5/20 польз.	-	?	143/2599	РЕСТА	768-490, 786-309
INTEL Ethernet	ISA/EISA/exp	-	?	763/675	РЕСТА	768-490, 786-309
ETHERLINK III	3Com, 16 bit	-	*	145	BELABM	347-972
Карта ARCNET	16Bit	15	*	49	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Карта ETHERNET	NE 2100	15	*	70	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Карта ETHERNET	NE 2000	15	*	40	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
ETHERNET 16	NE 2000, BNC, W/T-connector	12	*	56	МАС ЭЛЕКТРОНИК	351-200, 351-412
Remote boot rom ethernet	-	15	*	16	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
BNC connector	-	15	*	2	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Terminator 50	-	15	*	1,5	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Terminator 93	-	15	*	1,5	ДАЙНОВА	217-903, 308-926

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

БИППЕР	Для дистанц. управл. автоответчиком	-	*	10	ВКЛ	395-289, 394-082
TRIPP LITE BC INT	ИБП, 500,600,750,900,1250	-	-	267-720	СП БЕВАЛЕКС	499-011, 499-078
TRIPP LITE OMNI INT	ИБП, 500,600,750,900	-	-	406-722	СП БЕВАЛЕКС	499-011, 499-078
Вилка/розетка (переходник)	к телефонам, факсам, модемам	12	*	1/1,2	ПРОЛОГ	(0232) 448-036
Кабель	Centronix	-	?	4	NCT	629-076
Кабель	Centronix	-	МВБ+5%	2,5	ДИКАД	362-372
Кабель	RS/RS, Centronix	6	*	6	МАС ЭЛЕКТРОНИК	351-200, 351-412
Кабель для модема	25F-25M, 2 метра	-	МВБ+5%	5	DETRIMEX	661-609
ADAPTEC AHA-1542C	Контроллер SCSI-2	12	*	225	NEW SYSTEMS	204-625
ADAPTEC AHA-2742-T	Контроллер SCSI-2	12	*	395	NEW SYSTEMS	204-625
sVGA card 1Mb, CL	Windows акс., true color	12	*	107	NEW SYSTEMS	204-625
VL-Bus sVGA card	Cirrus Logic CL GD 5428 1Mb	-	*	110	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
VL-Bus sVGA card	Trident T9400 1Mb	-	*	97	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
VGA card 256Kb	800x600	-	*	33	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
sVGA card 512Kb	1024x768	-	*	46	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
sVGA card 1Mb	1024x768	-	*	64	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
UPS Exide (Англия)	250VA-125kVA, BackUp, On-Line, LAN	12	*	от 180	МАС ЭЛЕКТРОНИК	351-200, 351-412
387dx/40	Сопроцессор	15	*	38	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
387sx/40	Сопроцессор	15	*	38	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
387dx/33	Сопроцессор	15	*	36	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
387dx/33	Сопроцессор	12	1018,4	38	ЛЮКСБАЙТ	(0232)524-755
387sx/33	Сопроцессор	12	938	35	ЛЮКСБАЙТ	(0232)524-755
MOTHEBOARD	386dx/40 (8 int)	15	*	94	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
MOTHEBOARD	386sx/40	15	*	70	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Защитный экран	Стекло	-	*	9	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
Защитный экран 14"	Стекло-антистатик, SEPOM,скидки	-	*	7,73	КРАВ	481-636
Клавиатура	рус. 101/102	12	*	20	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
Клавиатура	BTS, 101, рус.	-	-	21	BELABM	347-972
Корпус MT	200Вт, индикация	-	*	49	SUNRISE	344-356
Корпус MT	-	-	?		ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
Корпус MT	200W, индикатор	-	-	47	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
Корпус MT	-	-	-	52	BELABM	347-972
Корпус MT	-	-	*	48	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Корпус MidiTower	-	-	*	68	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Корпус SlimLine	-	-	*	55	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
РОМАШКА	пишущая машинка, рус./лат./бел., память 24	24	3500	-	ЦТИ	394-307

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	гарант	тыс. бб/н	USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
BROTHER AX110	А4, пиш. маш., рус., память, 24 иглы, Япония	12	*	180	ВКЛ	395-289, 394-082
Фильтр	Polaroid CP-50	-	?	30	NCT	629-076
FDD	1,2	15	*	58	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
FDD	1,44+1,2, EPSON	12	*	88	SUNRISE	344-356
FDD Dual	5,25+3,5, EPSON SMD800	12	*	97	SUNRISE	344-356
HDD	IDE, 130 Mb	-	*	?	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
HDD	IDE, 200 Mb	-	*	?	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
HDD	IDE, 270 Mb	-	*	?	ИНФОРМАТИКА	370-662, 374-519
HDD Seagate ST296N	SCSI, 80Mb, 30ms, с контр. и шлейфом	-	*	162	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
HDD QUANTUM	85Mb, 19ms, IDE	15	*	176	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
HDD	FUJITSU, 1Gb, SCSI	24	*	950	BELPOT	394-793
IFD-6	SCSI адаптер	24	*	120	BELPOT	394-793
Gravis UltraSound	256Kb, 16bit stereo, CD качество	-	МВБ+5%	185	DETRIMEX	661-609
Sound Blaster Pro	с контроллером CD-ROM	-	*	80	DETRIMEX	661-609
MultiMedia набор	CD-ROM Panasonic 523 (Single Speed), колонки	-	*	230	DETRIMEX	661-609
Накопитель IOMEGA Bernoulli	150Mb, (IDE Int. 18ms)+1диск 150Mb	-	МВБ+5%	650	DETRIMEX	661-609
Сменный диск	для OMEGA Bernouli	-	МВБ+5%	105	DETRIMEX	661-609
Мышь	3 кнопки	-	*	8	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
Мышь	GeniusMouseOne	-	-	11,5	BELABM	347-972
Мышь	GeniusMouseToo	-	-	17	BELABM	347-972
Мышь	2-3 кнопки, Soft	6	*	13-14	МАС ЭЛЕКТРОНИК	351-200, 351-412
MO-FUJITSU	внутр. и внешн. комплекты	24	*	-	BELPOT	394-793
Печатающие головки	и другие компл. к принтерам EPSON	-	МВБ+5%	2,5	ДИКАД	362-372
Multi I/O controller	UMC	-	*	14	SUNRISE	344-356
UPS Trip Lite	BC INT 250-1250	-	-	176-704	РЕСТА	768-490, 786-309
UPS Trip Lite	OMNI INT 500-2000	-	-	394-1501	РЕСТА	768-490, 786-309
Стриммер	Colorado Jumbo-Trakker EXT 250Mb, более 8 Mb/min	-	*	525	ЛИС	364-312
Кассета к стриммеру	DUSAN 100, DY2120 (120Mb)	-	*	30	ЛИС	364-312
Кассета к стриммеру	DUSAN 100, DY6250 (250Mb)	-	*	30	ЛИС	364-312
CD-ROM	Mitsumi LU 0055 650Mb, SS, 250ms, с контроллером	-	*	198	ЛИС	364-312
CD-ROM	Mitsumi FX 001D 650Mb, DS, 250ms, с контроллером	-	*	285	ЛИС	364-312
CD-ROM	Panasonic 562B, Doble speed, с контроллером	-	МВБ+5%	280	DETRIMEX	661-609
CD-ROM	SONY CDU33A, doble speed 300kb/s,320ms	12	*	255	МАС ЭЛЕКТРОНИК	351-200, 351-412
SIMM	4Mb 70ns HITACHI	15	*	190	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
SIMM	1Mbx9,7ns, IBM	12	*	49	ИНТИС	784-105

КАЛЬКУЛЯТОРЫ

MK-59	16 разрядов, 220 В	12	108	-	МОП ВТИ	268-731, 268-734
BISTEC	16 разр. часы, будильник, календарь	12	-	21-23	ИНТЕРМИКРО	363-247, 363-410
CITIZEN	В ассортименте 10-16разр.	-	?	-	ПОЛИОРГТЕХ	395-518
CITIZEN 8900	бух. 14 разрядов	6	*	21,5	ZIKO	768-213, 768-163
CITIZEN 888	бух. 12 разрядов	6	*	18,5	ZIKO	768-213, 768-163
CITIZEN 875	бух. 12 разрядов	6	*	16,5	ZIKO	768-213, 768-163
CITIZEN 5001	карм. 8 разрядов	6	*	3	ZIKO	768-213, 768-163
CITIZEN 745	карм. 10 разрядов	6	*	9,5	ZIKO	768-213, 768-163
CITIZEN 767	карм. 12 разрядов	6	*	9	ZIKO	768-213, 768-163
CT-600	10 разрядов	1	480,5	-	ДЖЕНТИ	394-233, 395-397
CX-122S	12 разрядов	-	984	49,2	ДИСПЕРАДО	639-048, 639-122
FT-211	10 разрядов	-	360	18	ДИСПЕРАДО	639-048, 639-122
SB-745P	10 разрядов	-	198	10	ДИСПЕРАДО	639-048, 639-122
SDC-848	10 разрядов	1	241	-	ДЖЕНТИ	394-233, 395-397
SDC-868	12 разрядов	-	350	18	ДИСПЕРАДО	639-048, 639-122
SDC-878	12 разрядов	-	330	18	ДИСПЕРАДО	639-048, 639-122
SDC-888	12 разрядов	-	350	19,5	ДИСПЕРАДО	639-048, 639-122
SDC-888	12 разрядов	1	508	-	ДЖЕНТИ	394-233, 395-397
SDC-8900	14 разрядов	-	426	21	ДИСПЕРАДО	639-048, 639-122
SDC-898	12 разрядов	-	365	20	ДИСПЕРАДО	639-048, 639-122
SDC-898	12 разрядов	1	534	-	ДЖЕНТИ	394-233, 395-397
SLD-708	8 разрядов	-	100	5	ДИСПЕРАДО	639-048, 639-122
SLD-760N	12 разрядов	-	206	10,3	ДИСПЕРАДО	639-048, 639-122
SLD-708	8 разрядов	1	134	-	ДЖЕНТИ	394-233, 395-397
SLD-745N	10 разрядов	1	294	-	ДЖЕНТИ	394-233, 395-397
345 FP	14 разрядов	-	2620	131	ДИСПЕРАДО	639-048, 639-122

ЭЛЕКТРОННЫЕ ЗАПИСНЫЕ КНИЖКИ

CITIZEN	в ассортименте	6	*	?	ZIKO	768-213, 768-163
CITIZEN 9000	128Kb, связь с IBM	6	*	152	ZIKO	768-213, 768-163
CASIO 8350R	64Kb, связь с IBM, рус.	-	*	140	ZIKO	768-213, 768-163
CASIO R-20	256Kb, связь с IBM, RAM карта	-	*	160	ZIKO	768-213, 768-163
MB-1000	3-х линейный дисплей, 8кБт	1	801	-	ДЖЕНТИ	394-233, 395-397

ДИСКЕТЫ

	5,25" HD, 1,2Mb, мин. 10 шт.	-	*	0,65	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
	5,25" HD, 1,2Mb, 10 шт.	-	МВБ+5%	6	DETRIMEX	661-609
	3,5" MF2HD, 2Mb	-	*	1	ЛИС	364-312
	3,5" 2HD, 1,44Mb, США	-	15	0,56	БРЦ	646-467
	3,5" HD, 1,44Mb, (упаковка PREMIUM) USA	-	МВБ+5%	0,9	DETRIMEX	661-609
3M	5,25" HD США (10 шт.).	-	294	-	ДЖЕНТИ	394-233, 395-397
3M	3,5" HD США (10 шт.)	-	428	-	ДЖЕНТИ	394-233, 395-397
BASF	3,5" 2HD, 10шт	-	?	12	NCT	629-076
BASF	3,5" HD	-	-	1,2	NEW SYSTEMS	204-625
BASF-Extra	3,5"/5,25", 2HD, 1,44Mb/1,2Mb	-	-	1,1/0,79	ИМЛАБ	200-103, 203-889
BASF	3,5" HD, 1,44Mb	-	*	1,2	РЕФАП-АЛГОРИТМ	511-514, 523-519
BASF	3,5" HD, 1,44Mb, мин. 10 шт.	-	*	1,4	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
BASF	5,25" HD, 1,2Mb, мин. 10 шт.	-	*	1,1	ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	206-323, 207-911
BASF	3,5"/5,25", 1,44M/1,2M, 720K	-	-	1,3/1,0/0,9	АТТАШЕ	329-332, 326-463
NASHUA	3,5", HD	-	*	1	СНАП	524-157
NASHUA	5,25", HD	-	*	0,9	СНАП	524-157
TOYSAN	3,5" 1,44 Mb, 2S/HD	-	14,5	-	ЦТИ	394-307
TOYSON	3,5" 2S/HD дискеты ,США	-	*	0,85	БЕЛТРАНСФЕР	295-222, 295-153
VERBATIM 3,5"/5,25"	2HD, DataLifePlus, IBM format, тефлон	12	*	1,35/0,95	ИНТЕКО-ЦЕНТР	203-205
VERBATIM 3,5"/5,25"	2HD, DataLife, IBM format	12	*	1,2/0,77	ИНТЕКО-ЦЕНТР	203-205
VERBATIM 3,5"	2HD, DataLife	10лет	*	1,2	ИНФОТРОНИК.	637-260
VERBATIM 5,25"	2HD, DataLife	10лет	*	0,78	ИНФОТРОНИК	637-260
VERBATIM 3,5"	2HD, DataLifePlus, IBM format, тефлон	10лет	*	1,38	ИНФОТРОНИК	637-260
VERBATIM 5,25"	2HD, DataLifePlus, IBM format, тефлон	10лет	*	0,9	ИНФОТРОНИК	637-260

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

МЕРКУРИЙ	Система управления торговлей	12	*	148-296	ТОП СОФТ	202-985, 209-207
БИЗНЕС-БУХГАЛТЕРИЯ	Первая в РБ сетевая система бухучета	12	*	от 800	ТОП СОФТ	202-985, 209-207
БИЗНЕС-МЕРКУРИЙ	Первая в РБ сетевая система управ-я торговлей	12	*	от 550	ТОП СОФТ	202-985, 209-207
БИЗНЕС-КАДРЫ	Система учета кадров и штатного расписания	12	*	230-390	ТОП СОФТ	202-985, 209-207
БУХКОМПЛЕКС-ЛЮКС	Автоматизированная система бухучета	12	*	196-245	ТОП СОФТ	202-985, 209-207
ДИВИДЕНТ	Управление ценными бумагами для АО	12	*	300-420	ТОП СОФТ	202-985, 209-207
БИЗНЕС-АНАЛИЗ	Анализ финансового состояния предприятий	12	*	98	ТОП СОФТ	202-985, 209-207
ПЕРЕОЦЕНКА ОС	Система переоценки основных средств	12	*	45	ТОП СОФТ	202-985, 209-207
БИЗНЕС-СЕКРЕТАРЬ	Система автоматизации делопроизводства	12	*	39	ТОП СОФТ	202-985, 209-207
ТурбоБухгалтер	Унив. программа компл. бухучета и делопроизводства	15	1337	?	РАДИУС	337-889
Access 1,0	СУБД для Windows	-	*	100	АСТРОН	325-713, 321-244
Cunei Form, ver1,2	Система опт. распознования символов (рус.)	-	*	169	NEW SYSTEMS	204-625
Консультант+	Законодательство России, более 3000 док.	-	*	220	ПРОГРАММА	611-211
NetWare 3,11 (rus)	Сетевое ПО 10/.../100	-	-	1255..	РЕСТА	786-819,788-490
NetWare 3,12 (eng)	Сетевое ПО 5/.../250	-	-	1095..	РЕСТА	786-819,788-490
NetWare SFT III 3,1 (eng)	Сетевое ПО 5/.../250	-	-	2595..	РЕСТА	786-819,788-490
Personal NetWare (eng)	Сетевое ПО 1/.../5	-	-	99..395	РЕСТА	786-819,788-490
FoxPro 2,5 DOS/WIN	Последняя версия	-	*	146	АСТРОН	325-713, 321-244
NOVELL/UNIX	Всевозможные конфигурации	-	?	?	СП БЕВАЛЕКС	499-011, 499-078
WINDOWS/DOS	136 наименований	-	?	?	СП БЕВАЛЕКС	499-011, 499-078
WINDOWS 3.1	Фирменная русификация	-	*	84	АСТРОН	325-713, 321-244
LOTUS	Notes, cc:Mail, 1-2-3, AmiPro, Troyka	-	*	?	БЕЛКОМДАТА	498-342
Инженерная подг. строительства	полная база един. расценок	12	?	от 60	КРОШ	(0152) 313-671
PROJECT EXPERT	Анализ эфф. инвестиционных проектов	-	*	1500	ТПК БЕЗ ГРАНИЦ	498-814
TRADING EXPERT Ан	ализ эфф. торговых операций	-	*	320	ТПК БЕЗ ГРАНИЦ	498-814
WA-2	База данных 27000 предприятий СНГ	12	*	79	АКСЕЛЬ	695851
БЕЛАРУСЬ	База данных 3700 предприятий РБ	12	*	9	ТОПОРКОВ и Ко	695851
БАЛТИЯ	База данных 785 предприятий Балтии	12	*	2	ТОПОРКОВ и Ко	695851
УКРАИНА	База данных 4870 предприятий Украины	12	*	12	ТОПОРКОВ и Ко	695851

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Тонер	SF7800 (5т.к.)	-	562,8	21	ЛЮКСБАЙТ	(0232)524-755
Тонер	CANON NP 1010, 1020, 6010 (Германия)	-	МВБ	11	Электросервис и К	660-215, 665-645
Тонер	CANON NP 1010, 6010	-	*	18	ИНТЕК	451-239, 459-103
Тонер	CANON NP 1215, 1520, 2120, 1550	-	*	26	ИНТЕК	451-239, 459-103
Тонер	MITA DC 1205, 1255 Германия	-	МВБ	8	Электросервис и К	660-215, 665-645
Тонер	MITA DC 1555	-	*	22	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Тонер	RICOH M100/FT 2010 Германия	-	МВБ	20	Электросервис и К	660-215, 665-645
Тонер	CANON 1015, 1215, 1520, 1515, тубы	-	?	11	МЯДЕЛКА	394-068
Тонер	DC-1555	-	668	-	ДЖЕНТИ	394-233, 395-397
Тонер	RANK XEROX 5220/5009	-	*	35/50	ГРЕНАДА	365-936
Тонер	RANK XEROX 1012/5012/5014	-	*	55	ГРЕНАДА	365-936
Тонер	SHARP Z-30/50/52/70	-	*	?	ГРЕНАДА	365-936
Тонер, тубы	CANON NP 1015, 1215, 1218, 1510, 1520, Япония, опт/розница	-	МВБ	16/19	Электросервис и К	660-215, 665-645
Термопленка	в CANON FC-2 (с устан.)	-	*	50	ГРЕНАДА	365-936
Термобумага	210 мм./30 м, Германия	-	*	2,5	ИНКОС	293-554, 293-591
Девелопер	SF7800 (30 т.к.)	-	670	25	ЛЮКСБАЙТ	(0232)524-755
Девелопер	MITA DC 1205, 1255 Германия	-	МВБ	18	Электросервис и К	660-215, 665-645
Девелопер	MITA DC 1555	-	*	37	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Красящие ленты	для различных типов матр. принтеров и касс. апп.	-	-	?	СП ЛАСЭР	203-824, 236-811
Картриджи	для различных типов матричных принтеров	-	-	?	СП ЛАСЭР	203-824, 236-811
Картридж	CPF-136	-	-	9,5	СП ЛАСЭР	203-824, 236-811
Картридж	EPSON-800	-	*	2	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Картридж	EPSON LQ-100	-	*	7	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Картридж	к лаз. принтеру STAR LS-5TT	-	*	99	ДАЙНОВА	217-902, 308-926
Картридж	к лаз. принтеру FUJITSU VM4	-	*	45	ДАЙНОВА	217-903, 308-926

КОНЪЮНКТУРА И ЦЕНЫ

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЯ	гарант	тыс. бб/н	USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
Картридж	к струйн. принтеру FUJITSU Breeze 100+	-	*	7	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Картридж	STAR LC-15	-	*	6	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Картридж	STAR LC-20	-	*	6	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Картридж	к ксероксу-факсу HITACHI	-	*	13	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Картридж	к пиш. маш. OLIVETTI 55	-	*	5	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Картридж	SHARP Z 30 (5 т.к.)	-	2278	85	ЛЮКСБАЙТ	(0232)524-755
Картридж	CANON PC1,2, 310/330 E 16/A15	-	*	115	ЗОЛОТАЯ МЕЛЬНИЦА	686-914, 518-758
Картридж	A-30, CANON FC-1/2/3/5, PC-6/7/11	-	*	135	ИНТЕК	451-239, 459-103
Картридж	E-30, CANON FC-330/310, PC-330/310	-	*	145	ИНТЕК	451-239, 459-103
Картридж	к пиш. машинке Ромашка	-	70	-	ЦТИ	394-307
Картридж	E-16/A-15 Для PC-310, -330/FC-2	-	*	120	ВКЛ	395-289, 394-082
Картридж	A-30, Для FC-2	-	*	145	ВКЛ	395-289, 394-082
Картридж	E-16	-	МВБ	126	Электросервис и К	660-215, 665-645
Картридж	A-30, CANON FC-2	-	3827	-	ДЖЕНТИ	394-233, 395-397
Картридж	A-15, опт/розница	-	МВБ	90/105	Электросервис и К	660-215, 665-645
Барабан	SHARP Z 30 (30 т.к.)	-	3886	145	ЛЮКСБАЙТ	(0232)524-755
Барабан	SF7800 (30 т.к.)	-	3886	145	ЛЮКСБАЙТ	(0232)524-755
Барабан	CANON FC/PC, Германия	-	МВБ	54	Электросервис и К	660-215, 665-645
Барабан	CANON NP 1530,1550,2020,6020, Германия	-	МВБ	76	Электросервис и К	660-215, 665-645
Барабан	HP IIP/IIIP/IVP	-	МВБ	35	Электросервис и К	660-215, 665-645
Барабан	CANON NP-1010/6010	-	*	153	ИНТЕК	451-239, 459-103
Барабан	CANON NP-1215/1520	-	*	140	ИНТЕК	451-239, 459-103
Барабан	CANON NP-2120/1550	-	*	254	ИНТЕК	451-239, 459-103
Барабан в сборе	CANON NP 1215, 1520, Япония, опт от 10/розница	-	МВБ	99/115	Электросервис и К	660-215, 665-645
Бумага	для к/а, принтеров А4, 500л. Финляндия	-	*	4	ОСВЕЯ	567-789
Бумага	для копирования, «LUMISTAR», «DATACOPY», А4, 500л.	-	*	5,5	ИНТЕК	451-239, 459-103
Бумага писчая	А3, А4 Германия, 80 г./м. кв.	-	*	9/4,5	ИНКОС	293-554, 293-591
Термобумага	-	-	67	-	БОФФ	457-283
Термобумага	CANON, 30м, 210мм	-	*	5	ИНТЕК	451-239, 459-103
БАНКОВСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ						
SAFETRONICS	Сейфы огнестойкие, микропроцессорные	12	*	555-655	РУССА	621-279
ULTRA VIOLET	у/ф, ручной фонарик	-	*	35	КИРС	262-652
ППН	Детектор валют, у/ф, настольный	12	?	105	ФРИАЛ	364-019, 369-813
REGULA 4001L	Детектор валют, проффесиональный	24	МВБ	250	РЕГУЛА	327-146, 399-237
СДБ-1-2М	Счетчик банкнот	12	*	420	ЮВИТА	(0232) 553-017
DBC-02	Детектор валюты (USD)	6	?	2800	ФРИАЛ	364-019, 369-813
DBC-RS	Детектор USD,расп. номеров, номин. и сумм	6	?	4600	ФРИАЛ	364-019, 369-813
CASHSCAN	Детектор валют	-	5741	-	ДЖЕНТИ	394-233, 395-397
CASHSCAN 1800	Детектор валют	-	*	175	ЗОЛОТАЯ МЕЛЬНИЦА	686-914, 518-758
CASHSCAN 1800	Детектор валюты (USD)	6	?	175	ФРИАЛ	364-019, 369-813
CASHSCAN	Детектор USD, опт 10 шт/розница	-	МВБ	159/179	Электросервис и К	660-215, 665-645
HJ 201	Детектор валют	6	?	230	ФРИАЛ	364-019, 369-813
KHIND MD-401	Детектор валюты, У/Ф, настольный	6	?	55	ФРИАЛ	364-019, 369-813
МСК-1, МСК-2	Счетчики банкнот	-	4360	-	ПОЛИОРГТЕХ	395-518
УСДБ-1	Счетчик банкнот	12	5,500	-	ЦТИ	394-307
МСК-3	Счетчик банкнот многофункц.	12	8200	-	ЦТИ	394-307
БАНКНОТА-1	Счетчик банкнот	12	*	580	МАП	768-440
УРАЛ-1	Счетчик банкнот	12	*	350	МАП	768-440
УРАЛ-1	Счетчик банкнот (Россия)	12	МВБ	360	Электросервис и К	660-215, 665-645
TECHNITROL T70	Счетчик банкнот, (USA) 220В	12	МВБ	695	Электросервис и К	660-215, 665-645
SUPERSCAN	Детектор USD, опр. номинала, опт 5 шт/розница	-	МВБ	419/479	Электросервис и К	660-215, 665-645
ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ						
HELKAMA HPK 160 L01	Мор-ик-витрина, -18..-26, 160л., дост. по Минску	24	МВБ	775	SALBI	384-036, 494-006
HELKAMA HPK 410 L01	Мор-ик-витрина, -18..-26, 405л., дост. по Минску	24	МВБ	990	SALBI	384-036, 494-006
HELKAMA HJK 410 L02	Хол-ик-витрина, 0-+5, 450л., дост. по Минску	24	МВБ	835	SALBI	384-036, 494-006
HELKAMA CSG 22 display	Гориз. мороз., стекло, -18..-26, 220л., дост. по Минску	24	МВБ	620	SALBI	384-036, 494-006
HELKAMA HJK 410 Coca-Cola	Хол-ик-витрина, +1-+5, 405л., с рекламой Coca-Cola	24	МВБ	890	SALBI	384-036, 494-006
HELKAMA HJK 310 L01	Вертик. прилавок, 0-+5, 810л., дост. по Минску	24	МВБ	1650	SALBI	384-036, 494-006
HELKAMA CIS 35 display	Прилавок-мороз., -18..-26, 350л., стекло, ключ	24	МВБ	665	SALBI	384-036, 494-006
GRAM IG 330	Гориз. мороз., -18..-24, 330л., дост. по Минску	12	МВБ	710	SALBI	384-036, 494-006
KRUPS CafePresso 10	Кофе-капучино, дост. по Минску	12	МВБ	235	SALBI	384-036, 494-006
ВИТРИНЫ	Универсальные, стекл. кубы	-	*	51	КОМАНДОР	656-168, 646-909
ПРИЛАВКИ	Универсальные, стекл. кубы	-	*	90	КОМАНДОР	656-168, 646-909
ПРИСТЕННЫЕ ГОРКИ	Универс. сист. металл. сетки	-	*	80	КОМАНДОР	656-168, 646-909
PRIMA	Касс. апп., 10 отд. 4 валюты	6	9900	-	ИНФОРМТЕСТ	649-532, 648-338
HUGIN 4200/A	Касс. апп., 9 отд. 2-х лент.	6	4500	-	ИНФОРМТЕСТ	649-532, 648-338
ЭКР-3101	Кассовый аппарат	-	11500	-	ЦТИ	394-307
ROYAL CMS 120	Кассовый аппарат	6	*	187	ZIKO	768-213, 768-163
ROYAL CMS 8200	Кассовый аппарат	6	*	575	ZIKO	768-213, 768-163
CASIO 117 ER	Кассовый аппарат	6	*	238	ZIKO	768-213, 768-163
CASIO 230 ER	Кассовый аппарат	6	*	376	ZIKO	768-213, 768-163
CASIO CE 2300	Кассовый аппарат	6	*	532	ZIKO	768-213, 768-163
SAMSUNG ER220	Кассовый аппарат	-	5980	299	ДИСПЕРАДО	639-048, 639-122
АУДИОТЕХНИКА						
Музыкальный центр	AIWA NSX-360	12	15220	-	ДЖЕНТИ	394-233, 395-397
Двухкассетник	PANASONIC RX-840, автореверс	12	3738	-	ДЖЕНТИ	394-233, 395-397
Мини аудиоцентр	PHILIPS FM 31/34	12	*	379-450	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Мини аудиоцентр	PHILIPS FM 70/21X	12	*	796-945	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Мини аудиоцентр	PHILIPS AS 135/34	12	*	176-210	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Мини аудиоцентр	PHILIPS AS 235/21	12	*	264-314	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Мини аудиоцентр	PHILIPS AS 445/21	12	*	428-510	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Мини аудиоцентр	PHILIPS AS 540/21	12	*	428-510	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Магнитола с CD	PHILIPS AZ 8030/21	12	*	169-200	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Магнитола	PHILIPS AW 7730/01	12	*	139-165	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Магнитола	PHILIPS AQ 5040/14	12	*	53-63	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Магнитола	PHILIPS AQ 5130/14	12	*	43-51	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Магнитола	PHILIPS AQ 4420/14	12	*	35-42	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Р/приемник	PHILIPS AJ 3015/00	12	*	23-28	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Р/приемник	PHILIPS AE 1490/00	12	*	17-20	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Р/приемник	PHILIPS AE 3205/00	12	*	40-48	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Р/приемник	PHILIPS AE 3625/00	12	*	93-110	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Автомагнитола	PHILIPS DC 731/00	12	*	328-390	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Автомагнитола	PHILIPS DC 501/00	12	*	227-270	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Автомагнитола	PHILIPS DC 520/12R	12	*	165-195	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Автомагнитола	PHILIPS DC 410/12R	12	*	130-155	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Автоакустика	PHILIPS EF 1325/00	12	*	53-62	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Автоакустика	PHILIPS EF 1524/00	12	*	44-52	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Автоакустика	PHILIPS GTP 414/00	12	*	21-25	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
ВИДЕОТЕХНИКА						
Видеокамера	PHILIPS CAMCORDER VHS-CM621/21	12	*	1014-1200	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Видеомагнитофон	PHILIPS VCR/55S	12	*	331-393	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Видеокассеты	SHIVAKI E-200	-	*	2,35	ДИАПАЗОН	(01561) 206-55, 295-23
Телевизор	SAMSUNG CK-6230 W 25"	-	*	800	ИНТЕРМИКРО	363-247, 363-410
Телевизор	SAMSUNG CK-7226 W 29"	-	*	950	ИНТЕРМИКРО	363-247, 363-410
Телевизор	SAMSUNG CK-7830 ZP 33"	-	*	2040	ИНТЕРМИКРО	363-247, 363-410
Телевизор	SHIVAKI T-208	-	*	315	ДИАПАЗОН	(01561) 206-55, 295-23
Телевизор	SHIVAKI T-214	-	*	365	ДИАПАЗОН	(01561) 206-55, 295-23
Телевизор	PHILIPS 14 AA 3337/42B	12	*	296-352	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Телевизор	PHILIPS 21 PT 134B/42	12	*	431-512	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Телевизор	PHILIPS 21 GX 1560/58R	12	*	472-562	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Телевизор	PHILIPS 21 PT 164B/42	12	*	472-562	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Телевизор	PHILIPS 25 PT 400A/42	12	*	614-730	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Телевизор	PHILIPS 25 PT 450A/42	12	*	699-830	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Телевизор	PHILIPS 28 PT 400A/42	12	*	685-815	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Телевизор	PHILIPS 28 PT 450A/42	12	*	801-950	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Телевизор	PHILIPS 28 PT 910A/42	12	*	1528-1810	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Телевизор	PHILIPS 29 SX 8771/42	12	*	1269-1510	ДАЙНОВА	217-903, 308-926
Телевизор	SONY 2100K, оптовые скидки	12	?	515	ПОЛИОРГТЕХ	395-518
СИСТЕМЫ СПУТНИКОВОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ						
VERO M	С установкой	12	*	360	ЛСА	232-737
PROTEC	С установкой	12	*	545	ЛСА	232-737
PROTEC PLUS	С установкой	12	*	799	ЛСА	232-737
PACE PLUS	С установкой	12	*	910	ЛСА	232-737
БЫТОВАЯ ТЕХНИКА И ДРУГИЕ ТОВАРЫ						
Стиральная машина	CANDY ALISE 105, 5 кг. дост. установка	12	МВБ	735	SALBI	384-036, 494-006
Стиральная машина	CANDY AQUAMATIC 3, 3 кг. дост. установка	12	МВБ	465	SALBI	384-036, 494-006
Стиральная машина	CANDY C 241, 5 кг. дост. установка	12	МВБ	460	SALBI	384-036, 494-006
Стиральная машина	CANDY TS 12, 5 кг. дост. установка	12	МВБ	520	SALBI	384-036, 494-006
Стиральная машина	ASKO 7000, 4,3кг, Финляндия	-	*	500	БЕЛФИН	589-405
Печь СВЧ	MOULINEX 945 GS, дост., механ. гриль, 17л.	12	МВБ	290	SALBI	384-036, 494-006
Печь СВЧ	MOULINEX 2935 GS, дост., механ. гриль, 24л.	12	МВБ	360	SALBI	384-036, 494-006
Печь СВЧ	SHIVAKI SMW101	-	*	265	ДИАПАЗОН	(01561) 206-55, 295-23
Кухонный комбайн	MOULINEX G 2000	12	МВБ	280	SALBI	384-036, 494-006
Кресла для офиса (Италия)	20 наименований	-	-	?	ИЛТА	204-323
Мебель офисная (Чехия)	белая, 50 наименований	-	?	?	ИЛТА	204-323
Мебель для дома(Италия)	корпусная, кресла-кровати, мягкие углы	-	?	?	ИЛТА	204-323
Эл. жарочный шкаф	W91LUX	-	1780	89	ДИСПЕРАДО	639-048, 639-122
Пылесос	D-20	-	1780	89	ДИСПЕРАДО	639-048, 639-122
Пылесос	V-80	-	2960	148	ДИСПЕРАДО	639-048, 639-122
Обогреватель (конвектор)	C-15 1500Вт	-	940	47	ДИСПЕРАДО	639-048, 639-122
Обогреватель (конвектор)	C-20 2000Вт	-	1040	52	ДИСПЕРАДО	639-048, 639-122
Обогреватель (конвектор)	C-25 2500Вт	-	1180	59	ДИСПЕРАДО	639-048, 639-122
Обогреватель (конвектор)	P1-20 2000Вт	-	1380	69	ДИСПЕРАДО	639-048, 639-122
Перчатки хирургические	латексные	-	*	0,12	БЕЛТРАНСФЕР	295-222, 295-153
Аспирин N100	100 шт. в упаковке	-	*	1,2	БЕЛТРАНСФЕР	295-222, 295-153
Мультивитамины TROLL	100 шт. в упаковке	-	*	2	БЕЛТРАНСФЕР	295-222, 295-153
Крем для рук	производство фирмы оСент Айфл (Швейцария)	-	-	-	ЭЛИНГ	546-374
Шампунь	производство фирмы оСент Айфл (Швейцария)	-	-	-	ЭЛИНГ	546-374
БЫТОВАЯ ТЕХНИКА И ДРУГИЕ ТОВАРЫ						
Газонокосилки эл.	Пр-во фирмы оАЛ-КОп (Германия)	-	2100	96	СП НОДВИГ	(02144)599-99
SHARE LEAVES	Сигареты	-	*	0,20	БЕЛТРАНСФЕР	295-222, 295-153
Шоколад	100г, Испания, Германия	-	*	0,32-0,35	ООО ПОРТ-САИД	205-423, 209-779
Световое табло	Бегущая строка	12	4000	159	ТЕРМОСОНТ	394-291
Краскораспылители КРП-11	-	-	150	-	ООО ЛАКМУС	532-813
УСЛУГИ						
Курсы для бухгалтеров по автоматизации бухучета		12	*	45	ТОП СОФТ	202-985, 209-207
Курсы по обучению работе на ПК		12	*	39	ТОП СОФТ	202-985, 209-207
Курсы по обучению работе на ПК Apple Macintosh (15 часов)		-	*	50	МАКИНВЕСТ	363-247
Печати, штампы, визитки, фирменный стиль			-	-	СП ТАУРУС	293-471, 360-389
Декларирование и таможенное оформление			-	-	ПКФ КВИНТЕТ	293-790, 360-389
Комплексное рекламное обслуживание		-	-	-	ЭК ПЛЮС	324-652
Ремонт, сервисное обслуживание копировальной техники		-	-	-	ГРЕНАДА	365-936
Гарантийный и послегарантийный ремонт принтеров EPSON		-	-	?	ДИКАД	362-372
Составление бухгалтерской отчетности		-	?	-	КОМПЛЕКС-АУДИТ	532-813
Ревизии финансово-хозяйственной деятельности		-	?	-	КОМПЛЕКС-АУДИТ	532-813
Бюро переводов с английского		-	-	?	ЧП	491-457

*Цена 1 (одной) строки составляет **30000** руб. По вопросам размещения информации обращаться по **тел./факсу (0172) 269-678.** Информация принимается ежедневно. Последний срок подачи информации на очередной номер – до 11:00 в пятницу.*

КОНЪЮНКТУРА И ЦЕНЫ. НЕДВИЖИМОСТЬ. СТРОИТЕЛЬСТВО. ИНТЕРЬЕР.

НЕДВИЖИМОСТЬ.

ТОВАР	ХАРАКТЕРИСТИКА	ЦЕНА (бел. б/н)	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
Коттеджи	Слуцкое шоссе, 22 км, 0.15 га, без отделки	25000 USD	ПСФ«Кантстрой»	633-532, 322-470
Квартиры	Сухарево-2; 1,2,3,4-х комнатные	-	организация	506-823, 506-824
Гаражи	капитальные, Уручье, ул.Жодинская	-	ИА «Green line»	239-167
СТРОИТЕЛЬНЫЕ И ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ.				
Плиты перекрытия	пустотный настил, куб. м	500000	ЛК «Техинмаш»	631-863
ЖБ изделия	ФБС, плиты перекрытия; доставка	-	организация	326-430, 399-221
Цемент	М-400, М-500; вагонные поставки	-	организация	264-011, 206-029
Цемент	в мешках; доставка, оплата любая; тонна	-	организация	782-044, 786-147
Кирпич	силикатный, красный эффект., лицевой; доставка	-	организация	326-430, 399-221
Черепица	коньковая (Прибалтика), недорого	-	организация	277-927
Шифер	алюминиевый, 0,8x1000x25000 мм	-	организация	451-372
Двери	металлические, винилискожа, дерево	4000000	организация	277-927
Замки	12 видов, электронные, кодовые, ригельные, с сигнализацией	-	организация	277-927
Решетки	металлические, декоративные, художественные, индивид. заказ	-	организация	277-927
Столярные изделия	оконные, дверные блоки	-	организация	264-011, 206-029
Бочки	200 л., металлические	420000	организация	277-927
Стекло	оконное 1600x1260, d=4мм; кв. м	-	организация	427-197,435-551
Стекло	полированное 1300x1600, 1600x2100, d=4мм; кв. м	-	организация	427-197, 435-551
Пеноплен	ширина 1.5 м, длина 10.5 м; кв. м	19000	ПКФ«Арника»	365-443, 362-103
Обои	произв.Германия	5,3-9,5 USD	организация	209-424
Пленка самокл.	20 видов, под дерево, Германия; со склада; рулон	от 18 USD	Ф«Динко ООО»	346-855, 636-022
Клей ПВА	со склада в Минске	-	организация	206-151, 205-720
Кабель	силовой ААБлУ, ААШвУ - 10, 3x95	-	ПКФ«Аксиос»	310-620
Кабель	силовой ААБлУ, ААШвУ - 10,6 3x125	-	ПКФ«Аксиос»	310-620
Кабель	силовой ААБлУ, ААШвУ - 10, 3x185	-	ПКФ«Аксиос»	310-620
Кабель	силовой ААБлУ, ААШвУ - 10, 3x240	-	ПКФ«Аксиос»	310-620
Отбеливатель	«Белизна», 1 л	9000	ПКФ«Арника»	365-443, 362-103
УСЛУГИ.				
Строительство	печи, камины; индивидуальный заказ	-	«Гасоника»	711-944
Строительство	коттеджи	-	организация	326-430, 399-221
Строительство	коттеджи	-	организация	277-927
Строительство	коттеджи, дачи	-	ФАРК	603-870
Ремонт	квартир «под ключ»	-	ПКФ«Арника»	365-443, 362-103
Ремонт	все виды ремонтных работ	-	ФАРК	603-870
Ремонт	офисов, квартир, магазинов, баров; дизайн	гос. расценки	организация	230-181, 278-052
Ремонт	и отделка офисов, магазинов, квартир	-	СТЭК	264-011, 206-029
Вентиляция	кондиционирование; проект, монтаж, сервис	-	КОНДИ	683-090, 663-873
Регистрация	СП, ИП «под ключ»	-	ЗАО«Витидевил»	347-443
ИНТЕРЬЕР.				
Мебель офисная	от рабочего места до здания; доставка, сборка	-	PRO-Trade	543-248, 596-770
Стулья офисные	мягкие, поворот., регул., 1-4 степеней свободы	50-135 USD	PRO-Trade	543-248, 596-770
Жалюзи горизонтальные	междурамные, внутренние, 30 окрасов	8-14 USD	АССОН Комплекс	210-731, 515-330
Жалюзи вертикальные	тканевые, пластиковые, алюминевые, 100 окрасов	20-25 USD	АССОН Комплекс	210-731, 515-330
Жалюзи вертикальные	ткан., 300 образцов, за 5 дней «под ключ»	20-45 USD	ИНТЕРМИКРО	363-410

Таблица подготовлена информационным агентством «GREEN LINE».
Телефон для размещения информации: (0172) 239-167

КОНЪЮНКТУРА И ЦЕНЫ. АВТОТЕХНИКА.

Модель	Год вып/ Пробег тыс. км.	Объем двг/ Вид топл.	КПП	Кол. двер	Цвет	Цена	Особенности(*)	Продавец	Телефон
ALFA Romeo 164	89/70	2,0/Б	5	5	тм-зел мет	12600$	БК/ЭП/ЦЗ	Организация	200465,200467
ALFA Romeo 75	88/68	2,0/Б	5	4	красн	9500$	-	Организация	200465,200467
ALFA Romeo 33 1,5 ti	89/73	1,5/Б	5	4	красн	8000$	-	Организация	200465,200467
ALFA Romeo 33 1,3	89/91	1,3/Б	5	4	красн	8000$	-	Организация	200465,200467
GMC «Сафари»	91/115	?/Б	авт	4	голб	12600$	14-15л/100 км	Организация	200465,200467
ГАЗ-310290	94/1	2,5/Б	5	4	бел	9660$	СЛ, 16V	Организация	200465,200467
VW GOLF	82/?	1,6/Д	4	3	рубин	1870$	-	Организация	200465,200467
FORD SCORPIO	86/122	2,0/Б	5	5	серб мет	5770$	ЦЗ/ЭП/ПС/2БК/Л	Организация	200465,200467
OPEL SENATOR	91/98	3,0/Б	авт	4	зелн мет	14700$	СЛ	Амкодортранс	267188,769034
OPEL KADETT-Caravan	91/82	1,4/Б	4	5	бел	7095$	-	Амкодортранс	267188,769034
OPEL KADETT-Kombo	91/54	1,7/Д	5	3	красн	8092$	-	Амкодортранс	267188,769034
OPEL OMEGA	90/50	2,0/Б	5	4	син	8000$	-	Амкодортранс	267188,769034
FORD AEROSTAR	90/60	3,0/Б	авт	4	мет	12650$	СЛ	Амкодортранс	267188,769034
УАЗ-3303	94/нет	2,0/Б	4	2	?	5000$	бортовой, ФОЛ	БЕЛЛАТ	344420
ВАЗ «Ока» 1111	93/18	0,9/Б	4	3	?	2200$	-	БЕЛЛАТ	344420
ГАЗ,УАЗ,ЗИЛ,КРАЗ	-/-	-/-	-	-	-	договорн	новые и б/у	Стиль-2	210503,212305
МАЗ,бензовозы	-/-	-/-	-	-	-	договорн	новые и б/у	Стиль-2	210503,212305
FORD Transit Evroline	93/5	?/?	?	?	серб мет	18000$	-	РУТШАГ	703592
ГАЗ-31029	?/?	?/?	5	?	?	10000$	-	РУТШАГ	703592
АВТОБУС «Кароса»	?/54	?/?	?	?	?	20000$	пассажирский	РУТШАГ	703592
MERCEDES Benz 200D	88/?	?/?	?	?	черн	8000$	хор. сост.	РУТШАГ	703592
ALFA-Romeo-75	86/?	1,8/Б	?	?	красн	4000$	ЦЗ, запасной двиг	АКИМА	322268
ВАЗ-2102	75/	?/Б	?	?	бел	1600$	после кап. ремонта	АКИМА	322268
ВАЗ-2108	86/?	?/Б	5	?	красн	2300$	после кап. ремонта	АКИМА	322268
BMW-528 люкс	82/?	?/Б	?	?	тм-син	2500$	эл.пакет.+ колеса	АКИМА	322268
MERCEDES-200D	85/?	?/?	?	?	кирпичный	2300$	-	АКИМА	322268
VW GOLF	87/88	?/Д	?	4	бел	4500$	Л, автомагнитола	АКИМА	322268
Прицеп «Купава-350»	новый	-/-	-	1	бел	1200$	ФОЛ, торговый	Организация	200465,200467
Прицеп «Купава»-81321	новый	-/-	-	1	бел	1350$	ФОЛ, торг. «Кубик»	Организация	200465,200467

** Сокращения: СЛ - салон люкс; ФОЛ - форма оплаты любая; ЦЗ - центральный замок; ЭП - электроподъемники стекл; БК - бортовой компьютер; Л - люк.*
Информация подготовлена еженедельником "Автопроспект". Телефон для контактов: 200 467, тел/факс: 200 465.

КОНТАКТЫ

АВСТРАЛИЙСКИЕ ФИРМЫ НАМЕРЕНЫ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ПРОЕКТАХ, ПОЛУЧИВШИХ ПОДДЕРЖКУ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Вопросы двустороннего сотрудничества и возможность участия австралийских фирм в проектах, финансируемых по линии ЕБРР и Всемирного Банка, были основной темой беседы зам.министра внешних экономических связей г-на В.Ярмолика с представителями Посольства Австралии в Москве, посетившим МВЭС РБ 22 июня.

Как сообщили редакции в МВЭС РБ, белорусская сторона не исключила возможности участия австралийских компании в реализации таких проектов, как строительство плодоовощного комбината, выращивание и переработка рапса, реконструкция автодороги Брест-Минск-граница РФ и некоторых других.

Для справки. *В 1993 году экспорт РБ в Австралию составил $5801,00 тыс., импорт отсутствовал. Удельный вес Австралии в общем объеме экспорта в 1993 году – 0,1%. На Зеленый континент поставлялись тракторы, электрические двигатели и генераторы, холодильники и морозильники, запчасти к ним.*

За январь-апрель 1994 года из Беларуси было экспортировано машин и оборудования на сумму $33,0 тыс. В РБ зарегистрировано одно совместное предприятие и одно – со 100-процентным австралийским капиталом.

Елена Сухоносик

ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ

8 ЛЕЙПЦИГСКАЯ ЯРМАРКА МОДЫ

13-15 августа 1994г.

Участвуют около 800 фирм-производителей из Германии, Австрии, Дании, Италии, Голландии, Бельгии, Чехии, Швейцарии, Польши, Латвии. Будут показаны коллекции женской, мужской и детской, молодежной, спортивной одежды, а также трикотаж, нижнее белье, кожаные изделия и меха, аксессуары.

Контактный Центр Восток-Запад, работающий в рамках ярмарки, поможет наладить деловые связи с заинтересованными фирмами или получить необходимую информацию по сотрудничеству.

Для представителей РБ (предприятий легкой промышленности разных форм собственности), располагающих возможностью кооперации с зарубежными фирмами, Лейпцигская ярмарка предлагает организовать информационный стенд предприятий Республики. Необходимые площади и оборудование будут предоставлены на стенде бесплатно.

Справки по тел. (0172) 23-74-73

РАДИОВЕЩАНИЕ-94

Лейпцигская ярмарка средств массовой информации. Симпозиум и выставка «Радиовещание в Центральной Европе»

8-9 сентября 1994г.

Ярмарка технических средств и современных технологий (know how) «Радиовещание-94» соберет в Лейпциге более 600 специалистов из Центральной и Восточной Европы. Направленность ярмарки — конгресс-выставка. Специализированные семинары пройдут по трем основным темам:

менеджмент, маркетинг, право;

содержание программ, реклама;

техника, инновации, логистика.

Проводятся специальные семинары по восточно-европейской тематике, организованные N.A.B. (National Association of Broadcasters, USA) и DAB (Digital Audio Broadcasting, BRD) Platform e.V.

Для 12 восточно-европейских государств предусмотрены программы финансовой поддержки участников (участники ярмарки оплачивают 30% от полной соимости, т.е. 250 DEM).

От Беларуси приглашаются 10-15 участников из государственных и частных организаций СМИ.

Справки по тел. (0172) 23-74-73

АВТОРЫНОК

РИСКОВАННЫЕ МАНЕВРЫ НА СКОРОСТНОЙ МАГИСТРАЛИ

Автомобилестроители из Северной Америки, Европы и Японии наблюдают в зеркалах заднего обзора, как с угрожающей скоростью появляются в них конкуренты из Кореи.

С поразительным пренебрежением к предостережениям западных автопроизводителей относительно перепроизводства в мировой автоиндустрии ведущие корейские компании расширяют возможности сборки до отметки, которая напоминает об удивительном росте японской индустрии в недавние десятилетия.

Kia, второй среди крупнейших корейских производителей, сообщает о том, что планируется начать сборку спортивно-повседневных автомобилей с приводом на четыре колеса в Германии группой *Karmann*.

Hyundai, *Kia* и *Daewoo* обеспечены протекцией на отечественном рынке, что, вместе с быстрым ростом компаний дает им возможность выдвинуться на первые позиции в отрасли. Экспорт как в развивающиеся страны, так и в развитые регионы Северной Америки и Европы растет в соответствии с планами, разработанными для размещенных за пределами Кореи сборочных заводов.

По словам г-на Си Юнг Чанга (*Se Yung Chung*), руководителя группы *Hyundai Motor*, этот лидер южно-корейского автомобилестроения намерен увеличить производство на 60% — до 2 млн. единиц к 2000 году по сравнению с нынешними 1,25 млн. Он отмечает, что для закрепления своего присутствия на зарубежных рынках компания планирует строительство большего числа предприятий на чужих территориях, в частности, в Северной Америке, Европе, Юго-Восточной Азии и на Ближнем Востоке.

Каждая из трех компаний — *Kia, Hyundai* и *Daewoo* — объявила, что ставит перед собой задачу попасть в первую десятку мировых производителей, цель, которая означает потеснение таких концернов как *Mitsubishi, Mazda, Chrysler* или *Fiat*.

Угроза растущего потока корейского экспорта, связанная с мощными барьерами автоимпорту на отечественный рынок (менее 1% в прошлом году), ставит вопрос корейской экспансии в число первоочередных для европейских автопроизводителей.

Европейская Ассоциация автомобильных производителей предостерегала: «Южная Корея, один из южно-азиатских «тигров», проводит агрессивную экспортную политику, которая выглядит как направленная на подрыв рынков не только для европейцев и американцев, но и для японцев, у которых корейцы многому научились».

Kia впервые запустила в Соединенные Штаты свои автомобили под собственной маркой. Вице-президент *Kia Motors America* Грег Уорнер (*Greg Warner*) открыто заявляет, что ключом стратегии компании будет «подрыв» конкурентов посредством значительно более низкой цены.

«Самый сильный удар мы нанесем по японской продукции», отмечает г-н Уорнер. Первая в Соединенных Штатах рекламная кампания *Kia* показала клипы из фантастического фильма 1960-х годов *Gorgo*, в котором гигантское чудовище, сопровождаемое воплями с грохотом топчет дома в центре города. «Лишь одна вещь может больше устрашить Японию — хорошо сделанный автомобиль за $8500», говорится в тексте рекламы.

Корейское правительство играет ключевую роль в экспансии автомобильной индустрии. На блестящей церемонии *Hyundai Motor* торжественно расчехлила модель *Accent*, преемника самого популярного небольшого семейного автомобиля *Excel*. *Accent*, первый корейский автомобиль основанный полностью на отечественной технологии, олицетворяет блестящий успех программы Х-5, субсидированной правительством. Начатая в 1991г., она ставит целью ввести Корею в число пяти крупнейших мировых автомобильных производителей после Японии, США, Германии и Франции к 2000 году. По оценкам правительства, для достижения цели требуется $36 млрд. льготных государственных кредитов. 60% этих средств пойдет на удвоение производственных мощностей до 4,65 млн. машин к концу десятилетия. Остальное предназначено для НИОКР, например, на разработку электромобилей.

Корея идет с опережением графика: она может занять пятое место, если обойжет в этом году Канаду. По прогнозам Института автомобильных исследований *Hyundai*, в стране будет выпущено 2,4 млн. легковых и грузовых автомобилей против 2,35 млн. канадских. По этим же оценкам, к концу тысячелетия автомобильное производство в Корее превысит аналогичное во Франции.

Этот рост является отражением бурного экспорта, достигшего 640.000 автомобилей в прошлом году благодаря полученному корейскими производителями преимуществу в цене из-за 20%-го снижения курса воны к иене. Слабость валюты означает, что экспорт может достигнуть 800.000 автомобилей уже к концу т.г.

Тревога среди западных автомобилестроителей очевидна, однако, некоторые наблюдатели в отрасли полагают, что опасения преувеличены. По их прогнозу, корейская автомобильная индустрия столкнется с проблемами собственного перепроизводства. Уже сейчас растет жестокая конкуренция на местном рынке, на который приходится 70% всех продаж корейских автомобилестроителей.

Ожидается, что конкуренция внутри страны усилиться в ближайшие несколько лет. В 1996г. выйдет на рынок пассажирского автотранспорта *Ssangyong*, прозводитель коммерческих автомобилей и машин с четырехколесным приводом, с различными моделями, созданными совместно с германской *Mercedes-Benz*. Одна из крупнейших национальных промышленных групп *Samsung* также ищет возможности включиться в производство автомобилей. Ведутся переговоры с японскими *Toyota* и *Nissan* о технической поддержке проекта стоимостью, по оценкам, не менее $6 млрд.

Оптимистичные корейцы утверждают, что есть еще большие возможности для роста. Только 35% корейских семей имеют автомобиль, и некоторые компании надеются на то, что могут удвоить эту цифру. Однако имеются и признаки слабости отечественного спроса. Темпы роста продаж в Корее замедлились с 40% в год в конце 80-х до 18% в прошлом году. В дополнение к напряженности на внутреннем рынке растут требования корейских торговых партнеров снять барьеры на импорт.

В то же время экспорт быстро завоевывает плацдарм в развивающемся мире. Половина корейского автоэкспорта приходится на страны третьего мира, а еще пять лет назад он оавнялся лишь 7%. Все три лидирующие компании строят сборочные заводы в Азии, на Ближнем Востоке, в Африке и Восточной Европе.

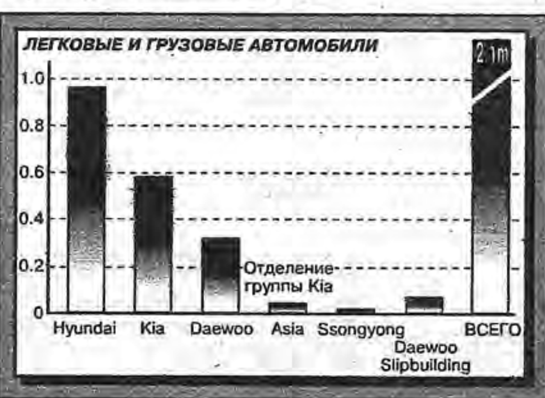
Корейские автомобили более конкурентны в развивающихся странах, где цены важнее, чем качество. Рекламации по качеству корейских автомобилей в США сбили экспортный бум в конце 80-х годов.

Однако «большая тройка» не пренебрегает Соединенными Штатами и Западной Европой, наращивает продажи и маркетинговые операции на этих рынках. *Hyundai* закреплялась несколько лет в этих регионах, но теперь к ней примкнула *Kia*. *Daewoo* планирует выйти в Западную Европу в 1995г. и в США годом позже.

По словам одного из аналитиков отрасли, стратегия корейцев ясна. Они надеятся использовать страны третьего мира в качестве своего главного рынка в следующем десятилетии, что даст им время улучшить качество автомобилей и закончить подготовку для большего присутствия на рынках США и Европы.

Корея и прежде сильно рисковала, быстро расширяя такие отрасли, как судостроение и производство полупроводников, хотя ее и предостерегали о том, что это создает переизбыток товаров. Мрачные прогнозы оказались несостоятельными, и теперь эти индустрии процветают. Корейские автомобилестроители бьются об заклад, что их игра принесет успех.

Производство автомобилей в Корее



Источник: Korean Automotive Manufacturers' Association

Мировое производство автомобилей

	Произведено					Прогноз		
	1989	90	91	92	93	95	97	99
Япония	9052	9947	9753	9378	8497	8824	9235	9391
США	6967	6294	5687	5937	6135	6981	6927	7142
Германия	4563	4660	4659	4863	3753	3850	4412	4939
Франция	3408	3294	3187	3325	2854	2987	3268	3337
Южная Корея	**856**	**964**	**1128**	**1255**	**1498**	**1962**	**2389**	**2638**
Великобритания	1299	1295	1236	1291	1375	1551	1983	2186

Источник: World Automotive Forecast Report, февр. 1994, DRI и McGrow-Hill.

(*По материалам* ***Financial Times***)

ТОВАРНЫЕ РЫНКИ

РЫНОК ПРЯНОСТЕЙ. III

В знаменитом семействе перечных насчитывается около 600 видов перца, многие из которых очень известны. Однако, в этой «многодетной семье» есть не менее знаменитые «приемные дети». Речь идет о целой группе пряных растений, которые встречаются в торговле и применяются в кулинарии под общим названием «душистый перец», хотя ни одно из них не имеет ничего общего с настоящими перцами. Доминирующим свойством всех «душистых перцев» является их повышенная и чрезвычайно стойкая ароматичность самых разных оттенков. В этом обзоре мы расскажем о трех наиболее знаменитых представителях «душистых перцев».

ЯПОНСКИЙ ПЕРЕЦ — кустарник семейства рутовых с полным ботаническим названием *Zanthoxylum piperitum D.C.*, а в народе по-простому *чуань-цзяо* и все тут. Родина этого растения Северный Китай, Корея, Япония. Собирают и сушат зрелые плоды кустарника, растущего в диком виде. Готовая пряность представляет собой плодики-капсулы по внешнему виду напоминающие полураскрытый кошелек из крокодиловой кожи, но только очень маленький. Японский перец обладает чрезвычайно тонким и вместе с тем сильным запахом, в котором присутствует цитрусовый аромат. Употребляется он главным образом на Дальнем Востоке и Тихоокеанском побережье США и очень редко в «европейских» китайских ресторанах. Основные блюда — специальные соусы для рыбы и моллюсков.

ГВИНЕЙСКИЙ ПЕРЕЦ (*Amomum Melequetta Rosc.*) — растение семейства имбирных. Встречается под названием малагетта или райское зерно, или манигветский перец, или ... да впрочем еще с десяток подобных названий, которые можно услышать только на базаре в странах тропической Африки. Родина «райского зерна» — побережье Сьерра-Леоне и Либерии (Перцовый берег). В качестве пряности используются зрелые сухие семена. Округлые, буроватые горошины с шагреневой поверхностью. Отличается крайне жгучим вкусом, который в сочетании с острым ароматом вполне оправдывает название «райское зерно». Как пряность его начали использовать в Африке с XII века, а несколько позже в Англии, Канаде и США. Однако, с конца XIX века применение «райских зерен» стало сокращаться и ныне они используются в английской ликеро-водочной и пивоваренной промышленности, для ароматизации крепких алкогольных напитков — виски и бренди, а также английского эля. Оказывается, традиционный эль в консервативной Англии не может обойтись без редкой африканской пряности, которая является в нем главным отличительным и обязательным компонентом.

ЯМАЙСКИЙ или *МЕКСИКАНСКИЙ ПЕРЕЦ*, но чаще всего «душистый перец». Пожалуй, это самый известный вклад цивилизации ацтеков в мировую культуру. Еще задолго до Колумба они применяли душистый перец как пряность и как лекарство. Перец душистый, несмотря на укрепившееся за ним «перечное» название, на самом деле вовсе не «перец», а «пимента». Его правильное ботаническое название *Pimenta dioica officinalis* и классифицируется ботаниками как род вечнозеленых тропических деревьев семейства Миртовых. Однако, как пимента его знают, пожалуй, только в Мексике, да на Ямайке где расположены основные промышленные плантации по его производству. А в Европе ему принадлежит целая серия названий — английский перец, ямайский перец, ормуш, катрэпис и конечно привычное нам душистый перец. Происхождение каждого названия имеет целую историю. Например, «пимента» — от испанского слова *pimenta* (пряность); «английский перец» — потому что англичане просто помешались на его использовании и потребляют больше половины всего мирового урожая; «ямайский перец» — благодаря крупнейшим плантациям; ну а «душистый перец» — это название за необыкновенный аромат. Как пряность душистый перец сочетает в себе ароматы гвоздики, корицы, мускатного ореха и черного перца. Из этого букета и родилось французское название «катрэпис» — четверопряность. Впрочем, дело не в особом чутье французов. В составе ароматических соединений душистого перца главную роль играют эвгенол, кариофиллен и фелландрен, которые являются основными носителями аромата в вышеперечисленных пряностях. Своеобразие каждой пряности создается дополнительными компонентами. Для душистого перца — это цинеол, вносящий в запах пряности примесь эвкалиптового аромата.

Душистый перец — это плоды вечнозеленого тропического дерева. У дерева длинные ароматные листья и даже кора, которая ежегодно отслаивается, имеет сильно выраженный аромат. Цветы мелкие и невзрачные, собраны в «зонтик». Плоды — ягоды сначала сине-зеленого цвета, а при созревании — красные. В зрелом виде ягоды практически полностью утрачивают свой аромат и не представляют ценности как пряность. Поэтому ложные зонтики с плодами обламывают, когда ягоды еще зеленые, и сушат на солнце или в специальных печах. Высушенные плоды приобретают округлую форму и зернистую поверхность. С одного дерева собирают 40-70 кг плодов. Диаметр плодов 5-8 мм, что гораздо больше горошин черного перца; окраска от темно-бурой до розоватой. Однако, несмотря на столь сильное различие по внешнему виду, периодически появляются «народные умельцы», которые пытаются под видом остродефицитного у нас душистого перца продавать самый обычный черный перец.

Перец душистый — необыкновенно ароматная пряность благодаря чрезвычайно высокому содержанию эфирного масла (в хороших сортах — не менее 5%). Аромат выражен очень резко, а вкус жгучий. Поэтому главное — не переборщить с этой пряностью и пользоваться ей очень осторожно. Иначе можно получить вместо желаемого совершенно непредсказуемое блюдо. Опытные кулинары таким образом готовят фруктовые компоты, состав которых не может определить даже профессиональный дегустатор.

С применением душистого перца готовят многочисленные смеси пряностей, самая знаменитая из которых — индийская «карри». Наиболее удачное использование душистого перца в соусах, где он имеет «неизменно превосходный результат», а также в деликатесных рыбных продуктах.

Лучшие сорта душистого перца поставляет Ямайка, и котировка ямайских сортов душистого перца традиционно выше мексиканских на 25-30%. У мексиканских сортов плоды более крупные, но менее ароматные. На долю Мексики и Ямайки приходится 4/5 всего мирового сбора и только 1/5 на Гватемалу, Гондурас и Бразилию, где к тому же качество этой пряности оставляет желать лучшего.

Именно по причине слабых торговых связей с основными центрами производства душистого перца, на рынке СНГ он стал довольно дефицитным видом специй. Несколько лет потратила наша отечественная наука на разработку рецептур смесей из пряностей (для колбас, соусов и пр.) с обязательным включением душистого перца и целое десятилетие в попытках найти ему замену. После тщательного химического анализа составлялись многочисленные композиции из 7-12 пряных растений в различных сочетаниях, которые, несмотря ни на что, лишь напоминали аромат настоящего душистого перца (точно также, как вкус напитка «Летний» напоминает аромат настоящего кофе).

Но не стоит расстраиваться. Аналитический отдел СП «Альбанто Сома», рассчитав потребность Беларуси в душистом перце, гарантирует его постоянное присутствие на складе в Минске. На сегодняшний день по оценкам специалистов рынок душистого перца наиболее сбалансированный по сравнению с другими видами пряностей. Тем более, что по предварительным прогнозам, поступившим в центральный офис в Вене, урожай душистого перца 1994г. будет на уровне последних 3-х лет. Это позволит импортерам сдержать возможное сезонное повышение цен и гарантирует стабильность поставок с оптовых складов в течение всего периода до нового урожая.

Что касается японского, гвинейского и прочих видов перца, да и вообще всех известных пряностей, а также экзотических и самых обычных орехов, какао, какао-продуктов и максимально возможного количества сортов кофе, как зеленого, так и жаренного, то вполне возможно ... Но не будем забегать вперед, скажем только, что будет такой магазин на нашей улице. А насчет кофе — ожидайте сообщений о нем в наших ближайших обзорах.

Обзор подготовлен аналитическим отделом СП «Альбанто Сома»

Тел.:(0172) 683-0605, факс: (0172) 683-050

ПО МАТЕРИАЛАМ ГЛАВНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ НАЛОГОВОЙ ИНСПЕКЦИИ

• В письме Министерства финансов РБ и Национального банка РБ от 13 июня 1994 года N 06-02/96 и N 341 «Об обязательном указании в платежных документах учетного номера налогоплательщика» сообщается, что в целях обеспечения более полного контроля за уплатой налогов юридическими лицами и гражданами-предпринимателями в Республике Беларусь и в связи с завершением работ по созданию Государственного реестра налогоплательщиков Республики Беларусь, в дополнение к письму Министерства Финансов и Национального банка РБ от 27 января 1994 года N20 и N265 «О порядке исполнения республиканского бюджета по доходам», с 1 июля 1994 года во всех платежных документах (платежных поручениях при безналичных расчетах, извещениях и квитанциях при уплате наличными через сберегательные банки), представляемых юридическими лицами и гражданами-предпринимателями в банковские учреждения, обязательными для заполнения становятся следующие реквизиты:

- учетный номер налогоплательщика (УНН), осуществляющего платеж через банковские учреждения;

- учетный номер налогоплательщика, за которого уплачивается платеж в бюджет другим юридическим или физическим лицом.

При уплате наличными через сберегательные банки УНН ставится в левом верхнем углу «Извещения» и «Квитанции» (форма N ПД-4) над реквизитом «Получатель платежа».

При отсутствии какого-либо из этих реквизитов с 1 июля 1994 года платежные документы не принимаются учреждениями банков к исполнению и подлежат возврату плательщику.

В целях обеспечения регистрации всех юридических лиц и граждан-предпринимателей в государственных налоговых инспекциях в качестве налогоплательщиков, предлагается государственным налоговым инспекциям совместно с учреждениями банков в срок до 1 августа 1994 года провести инвентаризацию всех клиентов учреждений банков на наличие извещений о присвоении УНН.

После 1 августа 1994 года к юридическим лицам и гражданам-предпринимателям, нарушившим порядок постановки на налоговый учет в государственных налоговых инспекциях, в полной мере должны применяться санкции, предусмотренные п.12 статьи 9 Закон РБ «О налогах и сборах, взимаемых в бюджет Республики Беларусь» и п.10 статьи 8 Закона РБ «О государственной налоговой инспекции Республики Беларусь».

• Министерство финансов и Национальный банк Республики Беларусь в письме от 15 июня 1994 года N06/99 и N344 сообщают, что с целью осуществления своевременного и более полного контроля за поступлениями доначисленных по результатам документальных проверок государственными налоговыми инспекциями сумм налоговых платежей, финансовых санкций и административных штрафов за нарушение налогового законодательства для каждой налоговой инспекции в обслуживающем ее учреждении банка открывается депозитный счет N XXX145k00, где XXX — номер налоговой инспекции (первый знак «Х» — номер области, последующие два знака «ХХ» — номер района, города), на которые и будут зачисляться доначисленные в результате документальных проверок государственными налоговыми инспекциями суммы налогов, финансовых санкций и административных штрафов.

Распределение средств со счета N XXX145k00 по направлениям в соответствии с законодательно утвержденными нормативами ежедневно производится документом «платежное поручение», выписанным налоговой инспекцией.

Зачисление средств в бюджет производится в соответствии с требованиями письма Министерства финансов и Национального банка РБ от 27.01.1994г. N20, 265.

С 1 июля доначисленные государственной налоговой инспекцией суммы платежей финансовых санкций и административных штрафов зачисляются на депозитный счет налоговых инспекций N XXX145k00.

Платежи на счет XXX145k00 от юридических и физических лиц принимаются всеми учреждениями банков. При уплате санкций применяются существующие ныне платежные документы с обязательным заполнением реквизитов: «код платежа в бюджет», «Учетный номер налогоплательщика».

В платежных документах в реквизите «назначение платежа» налогоплательщик обязательно указывает вид платежа, его наименование, срок оплаты платежа по результатам проверки.

Код платежа в бюджет представляет собой пятизначное число ХРРПП, в котором: «Х» обозначает вид платежа (2 — финансовая санкция, штраф, 9 — распределение средств со счета XXX145k00 по различным уровням бюджета, 4 — возврат платежа). При заполнении платежных документов значения 4 и 9 указываются налоговыми инспекциями. «РР» — код раздела бюджетной классификации; «ПП» — код параграфа бюджетной классификации.

При отсутствии какого-либо из перечисленных реквизитов платежные документы учреждениями банков к исполнению не принимаются и подлежат возврату плательщику. Ответственность за правильное заполнение платежных документов возлагается на плательщика.

Платежи, подлежащие зачислению на счет XXX145k00, не уплаченные в установленные сроки в добровольном порядке, взыскиваются с налогоплательщиков в бесспорном порядке распоряжением налоговой инспекции, которое представляется в учреждение банка по месту ее обслуживания. В случае отсутствия счета налогоплательщика в данном банке, учреждение банка направляет распоряжение для исполнения в банк по месту обслуживания налогоплательщика.

Если на момент представления плательщиком в банк платежных документов на уплату платежей на счет XXX145k00 (или распоряжение государственной налоговой инспекции) на его расчетном счете средств недостаточно, учреждения банка выписывают мемориальный ордер на частичную оплату в пределах средств, имеющихся на расчетном счете плательщика.

Представленные платежные документы на уплату платежей на счет XXX145k00, либо их возврату подлежат обработке в учреждениях банков в течение одного операционного дня.

Учет доходов счета XXX145k00 осуществляется налоговыми органами на основании выписок из лицевых счетов банков с приложением к ним вторых экземпляров платежных документов.

Структура и порядок передачи учреждениями банков информации о принятых к исполнению платежных документов на уплату финансовых санкций и административных штрафов бюджетного депозитного счета налоговой инспекции осуществляется в обычном порядке, т.е. при передаче не используются реквизиты: «код платежа» и «Учетный номер налогоплательщика».

• В письме от 16 июня 1994г. N04-03/102 Главная государственная налоговая инспекция при Министерстве финансов Республики Беларусь доводит до сведения и руководства в практической работе, что Совет Министров РБ постановлением от 6 июня 1994г. N420 утвердил Правила определения страны происхождения вещей, перемещаемых через таможенную границу Республики Беларусь (прилагаются к письму).

Совет Министров предоставил Государственному таможенному комитету право давать разъяснения по применению Правил определения страны происхождения вещей, перемещаемых через таможенную границу Республики Беларусь. Нужно принять к сведению, что происхождение вещей из Республики Беларусь удостоверяется сертификатом, выдаваемым Торгово-промышленной палатой.

Министерству внешних экономических связей и государственному таможенному комитету при участии Торгово-промышленной палаты поручено утвердить порядок выдачи сертификатов о происхождении вещей, происходящих из Республики Беларусь.

• Главная государственная налоговая инспекция при Министерстве финансов Республики Беларусь в письме от 14 июня 1994 года N 02-02/1949 «О порядке уплаты налога на прибыль подразделениями объединения «Охрана» при МВД Республики Беларусь» разъясняет, что подразделения объединения «Охрана» при МВД республики уплачивают налог на прибыль исходя из фактических результатов работы за год в десятидневный срок со дня, установленного для представления бухгалтерского отчета и баланса за год. При этом, налог исчисляется с сумм превышения фактически полученных доходов над расходами, фактически произведенными в течение отчетного периода, учет которых осуществляется в соответствии с Перечнем расходов по смете органов, войск и прочих подразделений Министерства внутренних дел РБ, утвержденным по согласованию с Министерством финансов РБ 17.04.92г.

Светлана ЗМИТРАЧОНАК, АГЕНТСТВО ПРАВОВОЙ ИНФОРМАЦИИ (т/ф 36 55 17)

БИЗНЕСМЕНЫ ГОТОВЯТ ПРОЕКТЫ

С 19 по 29 августа в Вашингтоне с деловым визитом побывает группа белорусских бизнесменов, которым будет предоставлена широкая возможность ознакомиться с практической работой финансистов, страховщиков и представителей других видов бизнеса в Соединенных Штатах. Организаторами этого визита являются Белорусская ассоциация страховщиков и Институт Крибла Фонда Независимого Конгресса (США).

Белорусские бизнесмены, готовящиеся к поездке, с большим интересом ожидают встреч с американскими коллегами, которым они представят свои бизнес-планы и деловые предложения по привлечению в республику иностранных инвестиций. Они также будут иметь встречи с представителями администрации США и ряда международных фондов, осуществляющих широкую сеть программ помощи странам Восточной Европы и СНГ. Запланированы также встречи с представителями белорусской диаспоры, прессой.

Справки по тел.: (0172) 321-711

OFFICIAL

• Утверждено Положение об отставке служащих государственного аппарата, которая определена как прекращение службы (увольнение) по инициативе служащего.

Служащий, с которым заключен контракт, говорится в Положении, вправе уволиться в связи с выходом в отставку в день истечения срока контракта, в порядке и на условиях, предусмотренных контрактом или соглашением сторон, а также в случаях, предусмотренных статьей 32 Кодекса законов о труде РБ.

Отставка служащего принимается при наличии одного из следующих условий:

если стаж его работы в качестве служащего составляет не менее 15 лет и общий трудовой стаж для мужчин — 25 лет, для женщин — 20 лет;

если стаж его работы в качестве служащего составляет не менее 8 лет при достижении 55-летнего возраста мужчинами и 50-летнего женщинами и наличии общего трудового стажа у мужчин — 35 лет, у женщин — 30 лет.

Служащим, прекратившим службу в госаппарате в связи с выходом в отставку, выплачивается выходное пособие в размере 6 месячных должностных окладов и назначается пенсия в размере 70 процентов полной пенсии по возрасту. После выхода в отставку за служащими сохраняется право на медицинское и социальное обслуживание по прежнему месту работы. Они вправе работать по найму (трудовому договору), получать пенсию и заработную плату в полном размере *(ПСМ РБ от 13.06.94г. N438)*.

• С 1 июля до 31 декабря с.г. продлен срок действия заграничного паспорта гражданина СССР при наличии отметки о принадлежности к гражданству РБ и разрешительной записи о временном выезде за границу, произведенной до введения в действие закона от 2 июля 1993г. «О порядке выезда из Республики Беларусь и въезда в Республику Беларусь граждан Республики Беларусь», для временного выезда из РБ во все страны мира *(ПСМ РБ от 15.06.94г. N446)*.

• Правительство приняло предложение Госкомпрома о передаче в его ведение более 230 объединений, предприятий и организаций республики, а также об определении его в качестве арендодателя к 20 арендным предприятиям, имущество которых было принято им из союзной в республиканскую собственность.

Комитету предоставлено право создавать объединения подведомственных ему предприятий, которым могут быть делегированы права по управлению (в пределах, установленных действующим законодательством) указанными предприятиями в части утверждения их уставов, найма руководителей, контроля за эффективностью использования и сохранностью государственного имущества *(ПСМ РБ от 15.06.94г. N447)*.

• *ПСМ РБ от 15.06.94г. N449* внесены изменения в постановление СМ РБ от 30.10.92г. N657 «О государственном регулировании цен на отдельные виды энергоресурсов». Абзац первый пункта 2 этого документа изложен в следующей редакции:

«Установить, что цена на нефть, добываемую в республике и реализуемую на внутреннем рынке, определяется производственным объединением «Белоруснефть» на уровне устанавливаемых в республике цен на нефть, поставляемую Федеральной контрактной корпорацией «Росконтракт» по взаимосвязанным поставкам на эквивалентной основе, за исключением случаев, предусмотренных действующим законодательством».

• Принято постановление СМ РБ от *15.06.94г. N451* «О предоставлении банковским учреждениям права на приобретение огнестрельного оружия и боевых припасов к нему для охраны инкассируемых и перевозимых ими ценностей». Правительством до принятия соответствующего законодательного акта разрешено учреждениям Национального банка и другим банковским учреждениям приобретать огнестрельное оружие и боеприпасы к нему для обеспечения охраны инкассируемых и перевозимых ими денежных средств и ценностей, безопасности работников, совершающих указанные операции, при наличии у этих учреждений соответствующих служб, действующих на основании утвержденного НББ положения о службе инкассации и перевозки денежных средств и ценностей, и разрешения, выдаваемого МВД в установленном порядке.

• *ПСМ РБ от 15.06.94г. N448* членами коллегии Минэкономики РБ утверждены С.С.Линг (председатель), В.Ф.Кондратенко, Б.А.Макейченко, А.Ф.Шалабадинский, С.С.Полоник, М.В.Король, П.М.Кучерин, Л.М.Крюков, С.С.Лагута, В.А.Найдунов, Н.Г.Скутов.

• *ПСМ РБ от 15.06.94г. N452* освобожден от должности министра ресурсов РБ В.М.Шепель «в связи с ликвидацией Министерства».

• *ПСМ РБ от 16.06.94г. N454* на Аудиторскую палату РБ возложены функции государственного регулирования аудиторской деятельности и контроля за ней.

Установлено, что расходы аудиторов и аудиторских организаций по уплате взносов, имеющих целевой характер и направляемых только на содержание Аудиторской палаты, и расходы по оказанию ею услуг по утвержденным советом Палаты тарифам относятся на себестоимость аудиторских работ и приравниваются к материальным затратам.

Принято решение выделить из республиканского бюджета для пополнения уставного фонда Аудиторской палаты 700 млн. рублей. Решено также, что из денежных средств, полученных Палатой за выдачу аудиторам и аудиторским организациям лицензий и их перерегистрацию, 50 процентов остаются в ее распоряжении.

Постановлением утверждено Положение о порядке государственного регулирования аудиторской деятельности и контроля за ней.

Признано утратившим силу ПСМ РБ от 17.08.92г. N506 «Об образовании Аудиторской палаты при Совете Министров Республики Беларусь».

• Во исполнение статьи 12 Соглашения между РБ и Швейцарской Конфедерацией о содействии осуществлению и взаимной защите инвестиций, подписанного 23.05.93г. в Минске, правительство поручило МИДу уведомить Швейцарский Федеральный Совет о выполнении со стороны РБ всех необходимых условий для вступления Соглашения в силу *(ПСМ РБ от 216.06.94г. N455)*.

• Совмин согласился с предложением Сбербанка о введении нового вида сбережений — целевого вклада на детей для строительства или приобретения жилья с выплатой дохода по нему в размере 300 процентов годовых.

Целевой вклад открывается на имя гражданина РБ, родившегося после 1 января 1995г., на сумму 500 тыс. рублей за счет средств Сбербанка и хранится до достижения им 18-летнего возраста. Досрочная и частичная выдача вклада и дохода по нему не производится. По окончании срока хранения вклад используется строго по целевому назначению путем безналичного перечисления его вкладчику на строительство или приобретение жилья на территории РБ *(ПСМ РБ от 21.06.94г. N467)*.

• Для Академии управления при СМ РБ с 1994/95 учебного года установлен набор слушателей в количестве 275 человек по специальностям «Государственное управление», «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью», «Международное право», «Экономика и управление производством», в том числе на дневную форму обучения — 75, на заочную — 200 человек.

Финансирование подготовки кадров по перечисленным специальностям решено осуществлять за счет республиканского бюджета *(РСМ РБ от 14.06.94г. N582р)*.

• Утверждена рабочая группа по подготовке и материально-техническому обеспечению Третьего совместного заседания Белорусско-Германского совета экономического сотрудничества во главе с заместителем министра внешних экономических связей В.Ярмоликом. Заседание состоится с 12 по 14 июля с.г. *(РСМ РБ от 14.06.94г. N583р)*.

• В целях улучшения в т.г. финансового состояния радиотелевизионных предприятий связи правительство разрешило отражать в бухгалтерском учете и отчетности этих предприятий доходы от аренды технических средств телерадиокомпаниями России по мере их поступления *(РСМ РБ от 14.06.94г. N584р)*.

ВЫСТАВКИ

• С 29 июня по 2 июля ВК «Экспосервис» проведет в Выставочном центре РБ две Международные выставки: **«Белхимия-94»** и **«Все для дома»**.

Выставка «Белхимия-94» проводится в Беларуси впервые. На ней будет представлено оборудование для нефтехимических производств, нефтегазопроводов, продукция нефтепереработки, различные реактивы для всех областей биологических и медицинских исследований и анализов, лакокрасочные материалы и др.

Большая группа экспонатов будет отражать возможности белорусских предприятий в области разработки и производства компонентов для парфюмерно-косметической, текстильной промышленности, антикоррозийных средств, смазочно-охлаждающих жидкостей, промышленных химикатов, полимерных материалов.

Среди участников — предприятия из Австрии, Италии, Польши, Латвии, России, Украины, Беларуси.

Выставка будет сопровождаться научными семинарами, которые проведут специалисты соответствующих институтов и производств.

В рамках Международной ярмарки «Все для дома» предусмотрены три специализированные выставки: «Все для дома», «Терракота», «Осветительное оборудование».

Среди участников — более 60 предприятий, представляющих продукцию из Франции, Чехии, Швейцарии, Польши, Бельгии, Латвии, Литвы, Эстонии. Более половины — прямые производители продукции.

Посетителей выставки «Терракота» ожидает интереснейшая экспозиция художественных изделий из стекла и керамики производства белорусских, российских и прибалтийских мастеров.

Основной акцент выставки «Осветительное оборудование» сделан на представление энергосберегающих систем и современного осветительного оборудования.

В.СУББОТИН

ЛЕЙПЦИГСКИЕ ЯРМАРКИ

Второе полугодие 1994 года

13.08-15.08. **8-ая Лейпцигская Ярмарка Моды.**

31.08-02.09. **Бик-94.** Лейпцигская ярмарка средств компьютерной обработки данных и средств телекоммуникаций.

31.08-02.09. **Компьютерная графика — Лейпциг.** Специализированная ярмарка по применению компьютерной техники в управлении и производстве.

03.09-05.09. **Часы — украшения — серебро.**

08.09-09.09. **Радиовещание-94.** Симпозиум и выставка «Радиовещание в Центральной Европе».

14.09-17.09. **ТГА-94.** Международная специализированная ярмарка по техническому оборудованию зданий.

15.09-18.09. **Хольцтек.** Специализированная ярмарка по переработке древесины и искусственных материалов.

17.09-19.09. **Кадо-Лейпциг.** Специализированная ярмарка подарков и сувениров.

01.10-03.10. **Комфортекс.** Специализированная ярмарка текстильных изделий для оформления интерьеров.

01.10-03.10. **Модная обувь.** Международная специализированная ярмарка обуви.

11.10-15.10. **Меба.** Специализированная ярмарка металлообрабатывающей промышленности.

26.10-29.10. **Памятник-94.** Строительная ярмарка и конгресс по охране и уходу за памятниками и реконструкции зданий.

01.12-06.12. **Туристик & караванинг.**

Представительство ТПП Лейпцига в РБ Тел: (0172) 23-74-73

ТЕХНОЛОГИЯ БИЗНЕСА

АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ СНГ

Рассматривая тот или иной проект, мы часто спрашиваем себя «А что произойдет, если?..».Именно этот вопрос и составляет основу того, что принято называть анализом чувствительности проекта. Целью анализа чувствительности является определение степени влияния варьируемых факторов на финансовый результат проекта. Наиболее распространенный метод, используемый для проведения анализа чувствительности – имитационное моделирование.

Факторы, варьируемые в процессе анализа чувствительности можно разделить на две основные группы:

1. Факторы, влияющие на обьем поступлений.
2. Факторы, влияющие на обьем затрат.

ФАКТОРЫ ПРЯМОГО ДЕЙСТВИЯ

В классическом случае в качестве варьируемых факторов принимаются следующие:

- показатели инфляции;
- физические обьемы продаж как следствие емкости рыкна, доли предприятия на рынке, потенциала роста рыночного спроса;
- торговая цена и тенденции ее изменений;
- прямые (переменные) издержки и тенденции их изменений;
- постоянные издержки и тенденции их изменений;
- требуемый обьем инвестиций;
- стоимость привлекаемого капитала в зависимости от условий и источников его формирования.

Эти факторы можно отнести к разряду непосредственно влияющих на обьемы поступлений и затраты. Однако, кроме факторов прямого действия имеются факторы, которые можно условно назвать косвенными.

КОСВЕННЫЕ ФАКТОРЫ

Прежде чем приступить к их рассмотрению, имеет смысл вспомнить классическую формулу «Деньги-Товар-Деньги». Попытаемся осмыслить ее значение с точки зрения финансового анализа.

Полный цикл денежного оборота во времени состоит из двух основных периодов: производства и сбыта продукции. Каждый из этих периодов включает множество других событий, которые определяют условия формирования денежных потоков. Высокая инфляция делает влияние временных факторов более значимым, чем в стабильных условиях. Т.о. они имеют разнонаправленное действие на финансовый результат проекта.

В качестве факторов времени, оказывающих негативное влияния, следует отметить следующие:

- длительность технологического цикла изготовления продукта или услуги;
- время, затрачиваемое на реализацию готовой продукции;
- время задержки платежей.

Чистая прибыль предприятия является источником, обеспечивающим: потребность в оборотных средствах последующих периодов, выплаты по долговым обязательствам, выплаты дивидендов акционерам (владельцам) предприятий. Таким образом, влияние длительности технологического цикла и времени задержки платежей, в условиях все возрастающей потребности в покрытии дефицита денежной массы, выводит эти временные факторы в число наиболее значимых, а, следовательно, необходимо учитывать их при составлении сценария для проведения анализа чувствительности в качестве варьируемых.

Среди позитивных факторов времени можно назать такие как: задержка оплаты за поставленное сырье, материалы и комплектующие изделия, а также период времени поставки продукции с момента получения авансового платежа при реализации продукции или услуг на условиях предоплаты. И действительно, если предприятие имеет возможность оплачивать поставки материалов и комплектующих с некоторой задержкой, это может значительно улучшить финансовый результат. Однако, этот фактор имеет положительное значение только в том случае, если цена материалов и комплектующих определяется на дату поставки и соответствует текущему уровню цен. Обычно, поставщики материалов и комплектующих изделий в кредит предусматривают надбавки к цене, которые предназначены для компенсации потерь на инфляцию. Условия реализации продукции в аванс (с предоплатой) оказывают также положительное влияние на финансовый результат, так как фактически являются кредитом потребителя продукции поставщику. Однако, необходимо учитывать и отрицательное значение этого фактора: поставка должна быть осуществлена по ценам оговоренным в соглашении на дату получения авансового платежа, а, следовательно, при высоких темпах инфляции данный фактор может иметь отрицательное воздействие на финансовый результат.

В следующей группе факторов, оказывающих значительное влияние на финансовый результат проекта и используемых в качестве варьируемых параметров в анализе чувствительности инвестиционных проектов, можно выделить формирование и управление запасами.

Запасы можно условно разделить на три вида.

Первый — страховой запас готовой продукции на складе, предназначенный для компенсации колебаний спроса на рынке. В условиях рыночной экономики большинство производителей пользуются услугами дилеров, доход которых зависит от того, удается ли им найти потребителя продукции и в кратчайшие сроки поставить ему продукцию. Учитывая, что рынок Беларуси находится в стадии становления и характеризуется существенными и трудно прогнозируемыми колебаниями спроса, предприятия будут вынуждены формировать запасы готовой продукции для компенсации этих колебаний. Запасы положительно влияют на стимулирование спроса, так как дилеры гарантированы в том, что в любой момент времени они смогут быстро получить необходимое количество требуемого товара. Однако, необходимо учитывать и отрицательное влияние запаса на финансовое состояние предприятия, так как посредством запасов предприятие фактически «замораживает» часть средств, исключая их из оборота.

Второй — страховой производственный запас сырья , материалов и комплектующих изделий. Под страховым производственным запасом понимается запас, который предназначен для предотвращения внезапной остановки производства вследствие несвоевременной поставки сырья, материалов и комплектующих изделий.

Учитывая, что в наших условиях на снабжение «с колес» рассчитывать не приходится, формирование страховых производственных запасов является неизбежным. При этом, страховой запас является постоянно присутствующим негативным фактором, величина которого зависит только от того, насколько гарантировано стабильное обеспечение предприятия.

Третий — динамически формируемый производственный запас, который представляет собой запас материалов и комплектующих изделий, формируемый с определенной периодичностью и в определенных обьемах. Главной целью создания динамически формируемых запасов является снижение прямых производственных затрат при стабильном обспечении производства необходимым обьемом сырья, материалов и комплектующих изделий. На эффективность формирования запаса оказывают влияние два разнонаправленных фактора: рост стоимости материалов и комплектующих изделий (инфляция на прямые издержки) с одной стороны, и, стоимость капитала, а точнее оборотных средств, с другой. Интуитивно чувствуя, что было бы выгоднее приобрести материалы и комплектующие в запас на всю производственную программу в начале года и использовать их в производстве продукции по «старым» ценам, руководителим зачастую допускают ошибки, забывая о том, что в сформированном запасе будут «заморожены» огромные средства, потребность в которых приведет руководителя предприятия к необходимости получения кредита в банке под высокий процент. Необходимость обслуживания долга соответственно значительно увеличит общие (постоянные) издержки, которые не только сведут на нет преимущество использования материалов и комплектующих по «старым» ценам из запаса, но и могут привести проект к финансовому краху.

Таким образом, в современных условиях важно оценивать стратегию формирования запасов на этапе планирования инвестиций, используя обьемы и периодичность формирования запасов в качестве варьируемых факторов в процессе анализа чувствительности проекта.

Следующей важной группой варьируемых факторов являются факторы, характеризующие условия формирования капитала.

В условиях Беларуси проблема формирования капитала проекта имеет очень серьезное значение. Сегодня действуют два ограничения: первое — дефицит акционерного капитала, как следствие низкого уровня доходов населения и низкой привлекательности долгосрочных инвестиций, второе — высокая стоимость заемного капитала, включая проценты по кредитам и затраты на обеспечение гарантий. Для того, чтобы корректно определить основные показатели эффективности, необходимо достаточно точно определить потребность в капитале и его структуру. В процессе анализа чувствительности проекта варьируется соотношение собственного и заемного капитала и определяются граничные значения, за которыми процесс формирования капитала посредством банковских кредитов неэффективен. Таким образом определяется реальная потребность в акционерном капитале и разрабатывается стратегия его привлечения, включая издержки на подписную компанию.

Анализ чувствительности начинают с описания среды, уровня инфляции (как минимум по основным группам затрат и поступлений), прогноза изменения курса национальной валюты, а также налогового окружения. Эти факторы не могут быть изменены посредством управленческих решений, например увеличением сумм инвестиций и т.п. То есть описание окружающей среды представляется в виде альтернативного прогноза для различных сценариев.

Очевидно, что влияние всех указанных выше факторов для разных проектов будет различным. В каждом конкретном случае варьирование значений того или иного фактора подразумевает под собой конкретное управленческое решение, которое в свою очередь приводит к изменениям в инвестиционном плане или обьемах планируемых затрат и поступлений.

Прежде чем приступить к анализу чувствительности, необходимо разработать план анализа, определив по отношению к каждому варьируемому параметру перечень действий и условий, при выполнении которых может быть достигнуто желаемое значение параметра, а также последствий, к которым может привести его изменение.

Также необходимо задать граничные значения варьируемым факторам, в соответствии с вариантами сценария развития проекта с пессимистичесой и оптимистической точек зрения.

Анализ чувствительности начинают с наиболее значимых факторов. Однако, анализ проекта включает как количественные методы, так и качественные. Причем, в результате проведения качественного анализа могут быть открыты новые точки приложения затрат. Пример: обеспечение экологической безопаснсти проекта влечет за собой дополнительные затраты по сооружению очистных сооружений. Это пример, когда результаты проведения качественного, многокритериального анализа риска интерпретируются в дополнительные статьи затрат, косвенным образом влияющие на финансовый результат проекта.

В качестве интегральных показателей эффективности инвестиций, используются следующие общепринятые в мировой практике критерии:

- ***внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return)*** является одним из наиболее распространенных показателей оценки инвестиционных проектов и представляет собой величину процента дисконтирования, при которой чистая приведенная величина дохода будет равна нулю.

При использовании статических методов в оценке инвестиционных проектов предпочтение следует отдавать проектам, у которых чистая приведенная величина доходности больше нуля, внутренняя норма доходности больше процентной ставки по кредитам и срок окупаемости проекта минимален.

- ***срок окупаемости проекта (Payback Period)*** — время, за которое поступления от оперативной деятельности предприятия покроют затраты на инвестиции.

- ***отношение суммарной задолженности к суммарным активам (Dept Ratio)*** — показывает насколько активы компании финансируются посредством заемного капитала.

- ***отношение суммарной задолженности к инвестированному капиталу (Dept Ratio).***

- ***отношение текущих активов к текущим пассивам (Current Ratio)*** — оценивает способность предприятия платить по краткосрочным обязательствам.

- ***отношение текущих активов за исключением запасов к текущим пассивам (Quick Ratio)*** — оценивает способность предприятия платить по краткосрочным обязательствам без учета стоимости запасов (материалов, комплектующих, а также нереализованной готовой продукции).

- ***коэффициент оборота запасов (раз в год) (Inventory Turnover)*** — отношение себестоимости продукции (прямых производственных затрат) к стоимости запасов, включая себестоимость готовой продукции на складе. Этот показатель указывает, насколько эффективно осуществляется управление запасами и зависит от вида продукции, стабильности поставок материалов и комплектующих изделий и эффективности их использования в производстве.

- ***индекс прибыльности (Profitability Index)*** — чистая приведенная сумма поступлений, отнесенная к приведенной сумме выплат (инвестиций).

- ***доход на активы (Return on Total Assets)*** — отношение чистой прибыли (включая сумму выплаченных процентов по кредитам, уменьшенную на величину налога на прибыль) к сумме активов компании. Это отношение показывает, насколько эффективно предприниматель инвестирует доверенные ему средства независимо от источника этих средств, включая собственные средства (акционерный капитал), краткосрочные и долгосрочные банковские кредиты, кредиторские задолженности.

- ***доход на собственный (акционерный) капитал (Return on Owner's Equity)*** — отношение чистой прибыли к собственному капиталу компании. Это отношение показывает эффективность использования акционерного капитала компании.

- ***доход на долгосрочный капитал (Return on Permament Capital)*** — отношение чистой прибыли (включая сумму выплаченных процентов по кредитам, уменьшенную на величину налога на прибыль) к сумме собственного капитала и долгосрочных займов.

Оценивая эффективность инвестиций, принимается во внимание то, что активы компании финансируются не только за счет собственного капитала, но и за счет инвесторов-кредиторов, предоставивших займы. В связи с этим, чистая прибыль включает в себя сумму выплат процентов по кредитам.

В результате проведенного анализа чувствительности будут получены данные на основе которых можно оценить финансовый риск проекта, а также разработана стратегия наиболее безопасного и эффективного пути его реализации.

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Для проведения экспертизы чувствительности проекта используются программные средства, построенные на базе имитационных моделей. Одной из таких систем является система *Project Expert*, созданная на базе динамической имитационной модели денежных потоков, построенной с учетом особенностей экономических условий страны переходного периода (высокая инфляция, задержки платежей, непропорциональные изменения в ценообразовании). Использование имитационной модели с временным периодом расчетов, не превышающим одного месяца, позволило значительно повысить достоверность расчетов в условиях высокой инфляции, учесть влияние множества факторов, а также использовать сценарный подход для проведения альтернативных расчетов, задавая различные значения трудно прогнозируемых факторов, соответствующих пессимистичным и оптимистичным вариантам развития проекта.

Система *PROJECT EXPERT* может быть использована для:

- разработки бизнес-плана инвестиционного проекта как на базе действующего предприятия, так и вновь образуемого;
- определения текущего и перспективного финанасового состояния действующего предприятия при различных вариантах развития экономической ситуации;
- анализа эффективности процесса приватизации предприятия, включая моделирование подписной компании на акции, прогноз и оценка эффективности текущей и перспективной деятельности предприятия;
- разработки стратегии деятельности предприятия на рынке;
- выбора наиболее эффективных проектов из множества альтернативных предложений.

Система *Project Expert* обладает следующими возможностями:

1. Ввод данных в параллельных валютах, поступления и выплаты на внутреннем рынке в рублях, импорт и экспорт в долларах США.
2. Учет влияния инфляции по шести индексам и двум валютам.
3. Значения исходных данных соответствуют текущему периоду времени, в процессе расходов происходит их автоматическая коррекция.
4. Максимальный срок действия рассчитываемых проектов 30 лет (до 15 лет инвестиционный период и до 15 лет производственный период) с рассчетным периодом (перерасчет всех показателей) — один месяц, что позволяет корректно производить расчеты сезонных проектов и учитывать влияние временных факторов, измеряемых в днях.
5. Учет стратегии реализации продукции и услуг на рынке:
   - обьемы продаж по месяцам;
   - условия и обьемы экспорта продукции или услуг;
   - условия и обьемы реализации продукции и услуг в кредит, с предоплатой, а также по факту.
6. Учет влияния и выработки стратегии управления производственными запасами:
   - периодичность создания и обьемы запасов материалов и комплектующих;
   - обьемы стаховых запасов материалов и комплектующих, создаваемых с целью компенсации нестабильности поставок;
   - обьемы запасов готовой продукции на складе, создаваемые с целью компенсации колебаний спроса.
7. Определение потребности, учет условий, обьемов и сроков формирования капитала:
   - акционерный (собственный), моделирование процесса акционирования с привлечением внутреннего и иностранного капитала;
   - заемный капитал (долгосрочные и краткосрочные банковские кредиты в рублях и долларах США, обьемы, даты получения и выплат, затраты на обслуживание долга).
8. Размещение свободных денежных средств на депозиты под проценты.
9. Планирование и анализ выплат дивидендов.
10. Расчет в рублях и представление в двух валютах (рублях и эквиваленте в долларах США) основных финансовых документов:
    - Отчет о прибылях и убытках — Income Statement.
    - Движение денежных потоков — Cash-Flow.
    - Балансовая ведомость — Balance-Sheet.
11. Расчет в рублях или в долларах США всех вышеуказанных интегральных показателей эффективности инвестиционного проекта.
12. Автоматическая переоценка стоимости основных фондов, с периодичностью, задаваемой пользователем.
13. Многокритериальный анализ риска.
14. Генерация окончательных документов, таблиц, графиков на принтере для предоставление в банк, инвестиционную компанию или другому инвестору, которые полностью соответствуют требованиям последних с методологической точки зрения.
15. Версия на английском языке для представления проекта иностранному инвестору.

Распространением системы Project Expert на территории Беларуси занимается ТПК «Без границ» (тел. /0172/ 49-88-14).

КАЗАХСТАН. СУДЬБА ГОСУДАРСТВА

Кризисные явления в Казахстане и на всем пространстве бывшего СССР не являются для мировой практики чем-то неизвестным и неожиданным. Подобное происходило неоднократно и во многих странах. Уникальны в нашем случае лишь продолжительность и масштабы катаклизмов и потрясений.

В любой из бывших республик Союза сейчас происходят события очень похожие, особенно в развитии экономики. В равной степени это относится и к Беларуси, и к другим государствам Содружества. Передовая казахстанская общественность, наученная собственными ошибками, вплотную подошла к пониманию того, как лечить экономику и общество. Однако оздоровление экономики начнется не раньше оздоровления властных структур.

Материалы статьи подобраны в соответствии с Программой антикризисных действий, разработанной коллективом под общим руководством П.В.СВОИКА – председателя Государственного комитета по антимонопольной политике Республики Казахстан.

НА КРАЮ ПРОПАСТИ

Более восьми лет Казахстан переживает период политико-экономического реформирования, последние три года — в условиях реального суверенитета.

Однако наряду с упрочением формальной стороны национального суверенитета происходит фактическое разрушение основ государственности. Деградируют системы финансов, промышленности, транспорта, образования, науки и культуры. Казахстан встал на путь превращения в ресурсную и духовную колонию развитых государств Востока и Запада.

Это — отнюдь не обязательная плата за построение нового государства с рыночной экономикой, а проявление глубочайшего системного кризиса власти. Он порожден неверной оценкой исходной социально-экономической ситуации, неадекватностью применяемых политических средств, ошибками в определении стратегии и тактики экономических реформ. Лечение оказалось намного вреднее самой болезни. Состояние больного государства достигло стадии, когда актуален только один вопрос — «как выжить?!»

1. Кризис экономики

Масштабы экономического кризиса потрясают. Многолетнее падение национального продукта на 15-25% с выходом к настоящему времени на 30% — это путь к национальной катастрофе. В промышленности прекратилось не только расширенное воспроизводство, но даже элементарное восстановление основных фондов. При всей опасности сегодняшней экономической деградации еще опаснее ее долговременные последствия. В сельском хозяйстве разрушаются базовые структуры улучшения плодородия почв и защиты растений, повышения продуктивности животноводства, биологической ценности и экологической безопасности продуктов питания. В экономике не возникают «точки роста». Бурно развиваются только «засасывающие воронки» спекулятивных структур.

Начинается необратимое разрушение единой живой социально-экономической ткани промышленных городов и даже целых регионов. В числе первых — уникальный Мангышлакский территориально-производственный комплекс, перспективный «валютный цех» республики, превращающийся ныне в экологически и демографически опасную зону.

Главное зло экономического кризиса — инфляция. Она лишает граждан накоплений, а предприятия — оборотных средств, делает невыгодными производственные инвестиции, поощряет спекуляцию. Инфляция — это налог, который бедные платят богатым, товаропроизводители — перекупщикам, отечественная промышленность — иностранной.

В основе нынешней инфляции лежит угнетение собственного товарного производства. Поразительно, но почти вся приватизационная, налоговая, амортизационная, кредитная, инвестиционная, внешнеэкономическая и т.д. политика правительства, подаваемая как антиинфляционная, объективно ведет к еще большему падению производства.

Больного лечат именно тем, что для него смертельно. Рыночные отношения внедряются в экономику, оставшуюся глубоко огосударствленной и монополизированной. Сама структура экономических отношений, система органов государственно-хозяйственного управления поощряет теневую экономику и порождает прогрессирующую инфляцию независимо от степени личной компетенции и добросовестности руководящих должностных лиц.

Ошибки в преобразовании собственности

Для разрешения проблем необходимо перевести эволюцию отношений собственности в нормальное для современной цивилизации русло. Не умаляя значения государственной и коллективной форм собственности, следует признать, что поддержка и развитие индивидуальных форм собственности, частного производственного предпринимательства являются приоритетными.

Что же происходит в действительности?

Тупики холдингизации

В соответствии с действующей нормативно-правовой базой разгосударствления и приватизации, законные полномочия собственника госпредприятий имеет Госкомимущество. Он же наделен всеми формальными и фактическими правами влияния на хозяйственную деятельность предприятий по всем главным параметрам.

Рабочие, ИТР и администрация предприятий превращены во временщиков. Трудовые коллективы не имеют юридического статуса, прав по управлению или выкупу собственности. Акционирование и холдингизация — это отказ от приватизации имущества госпредприятий и переход к приватизации прав управления ими, т.е. прав контролировать расстановку кадров, распределять прибыль, дивиденды и кредиты. Эти права через акции делит между собой бюрократия Госкомимущества, министерств, холдингов, местных администраций и самих госпредприятий.

Холдинги консервируют совмещение функций государственной власти и хозяйственной деятельности, многоступенчатые схемы управления, отраслевой и региональный монополизм.

Экономическая сущность акционирования — это, прежде всего, способ увеличения оборотных и инвестиционных ресурсов предприятия путем привлечения средств от продажи акций. Это важнейшее обстоятельство программой приватизации не учитывается. Всякий приватизационный тенге, направленный в бюджет, грозит обернуться несколькими тенге кредитной эмиссии.

Создаваемые «сверху» холдинги неустойчивы. Временный «консенсус» между руководством холдинга и дочерних предприятий основывается на том, чтобы взаимно не препятствовать продолжению отсасывания финансовых и материальных ресурсов предприятий в собственных интересах. Такая ситуация только провоцирует банкротства, поскольку они объективно необходимы бюрократии министерств, холдингов и самих предприятий, чтобы прямо или через подставных лиц легализовать свои права на собственность.

Мифы создания массового собственника

Серьезные дополнительные экономические и политические проблемы начнут накапливаться у правительства по мере проведения программы купонной приватизации, если не будут изменены ее принципы. Купонная приватизация не является, по существу, приватизацией, поскольку распределяет бесплатно не госсобственность, а права на дивиденды приватизированных предприятий и создает не массового собственника, а ограниченное число крупных первичных рантье — инвестиционно-приватизационные фонды (ИПФ) и огромную массу мелких вторичных рантье-граждан.

Официально провозглашенная цель — создание массового частного собственника — попросту невыполнима. Раздел крупных технологий на частные доли приведет к дальнейшей дезорганизации производства на стройках, заводах и в совхозах. Псевдофермерские хозяйства на селе и псевдомалые предприятия в городе в основной массе вынуждены будут начать процессы реколлективизации с дополнительными потерями времени и ресурсов либо станут индивидуальной собственностью немногих крупных частных собственников. Для массового частника — товаропроизводителя в Казахстане просто нет и в ближайшие годы не будет материальной базы.

В непроизводственной сфере республика также не имеет достаточных ресурсов для создания массового и устойчивого среднего класса частных собственников.

Что же касается конкретно запущенного механизма купонной приватизации, то он вообще не нацелен на распределение среди граждан какой-либо материальной собственности в товаропроизводящей или потребительской сфере, а предполагает создать массового собственника ценных бумаг. Т.е. гражданам предстоит стать не собственниками а рантье, причем в таких количествах, которых еще не знала мировая экономика.

Эта весьма спорная идея дополнительно ухудшена тем, что институт всенародных рантье планируется создать не на базе ценных бумаг самих акционерных предприятий, а сделать производным от института крупных частных рантье-посредников в лице ИПФ. На первом этапе государство выпускает приватизационные инвестиционные купоны (ПИКи), не обладающие практически ни одним из необходимых качеств ценной бумаги.

На втором этапе ИПФ станут собственниками мелких пакетов акций большого числа предприятий. Высоких дивидендов эти акции заведомо приносить не будут. Их текущий биржевой курс на начальном рынке ценных бумаг окажется чисто спекулятивным и станет определяться соревнование и/или сговором между собой отдельных ИПФ, финансовых групп и госчиновников, стоящих за руководителями холдингов и самих предприятий.

Сами ИПФ выпустят собственные акции только на третьем этапе своего функционирования. Причем эти акции не будут приносить большие дивиденды, во-первых, потому, что акционированные предприятия, проданные на купонных аукционах, потеряют стимулы для эффективной деятельности, во-вторых, оттого, что политика минимальных дивидендов есть единственная разумная стратегия учредителей ИПФ, поскольку их конечная цель состоит в максимальной концентрации акций ИПФ в собственных руках.

Т.о., за создание рынка ценных бумаг будет заплачено появлением огромной массы необеспеченных псевдоакций, используемых ИПФ для спекуляций в собственных целях. А основная масса граждан Казахстана будет иметь на свои акции символические дивиденды (исключая рекламные случаи) и, в конце концов, продаст их за весьма небольшие суммы.

Отсутствие определенной финансовой политики

Правительство не располагает методологией и механизмами для проведения определенной финансово-кредитной политики. В частности:

- не используется методика современного индикативного планирования;

- практически полностью отсутствует методология планирования и стабилизации финансов в совокупности со стабилизацией материального производства;

- бюджет составляется на длительный срок и рассчитывается в тенге, что в условиях инфляции сводит к нулю его практическую ценность как инструмента реального планирования и контроля;

- валютная часть государственного финансов существует отдельно, полный платежный государственный баланс и баланс кредитных ресурсов также не входят в число рабочих инструментов;

- не применяются методики и механизмы отслеживания текущей финансовой ситуации и оперативного реагирования на нее;

- нет банковских механизмов, позволяющих осуществлять целевую кредитную поддержку товаропроизводителей.

Поэтому декларации о жесткой бюджетной и кредитной политике на практике не выполняются. Напротив. Правительство проводит политику спонтанных кредитных эмиссий «в последний раз» для решения очередных проблем взаимозадолженностей, списания долгов, финансирования отопительных, посевных, уборочных и иных кампаний.

Монетаристской политику правительства с полным основанием можно назвать только в отношении социальных сфер, финансируемых по остаточному принципу.

В результате деньги сейчас не выполняют роль главного регулятора воспроизводственного процесса.

Антирыночные механизмы ценообразования

Ценовая политика последних лет с очевидностью становится все более мощным дестабилизирующим фактором.

Между тем, в условиях высочайшей степени монополизации экономики первоочередное значение приобретает именно ценовая политика. Ее рациональное осуществление может облегчить реформирование экономики. Напротив, ценовой беспредел замедляет реформы, увеличивает спад производства, усиливает экономические диспропорции, все тяготы которых ложатся на плечи народа.

Консервация государственно-хозяйственного монополизма

Система госхолдингов и НАК законсервировала прежнее совмещение функций государственной и хозяйственной власти, однако уже без прежней ответственности государства за сбалансированное ценообразование. В первую очередь, это относится к топливно-энергетическому, транспортному, горно-добывающему, металлургическому и другим базовым комплексам, определяющим общий ценовой фон внутри республики и ее экспортный потенциал.

Отраслевые министерства в своем нынешнем виде не являются, собственно, органами государственной власти и управления, а представляют собой сплав органов госвласти с предельно монополизированными и централизованными хозяйственными предпринимательскими структурами. Например, Минэнерготоп интегрировал в себе государственную монопольную энергокомпанию и монопольные угольные, нефтяные, газовые и «ГСМ-ные» холдинги.

Такой структуре в целом, а также большинству должностных лиц, объективно выгодно неограниченное повышение внутренних цен на топливо и энергию, увеличение экспорта сырья, а не готовой продукции, и при этом крайне выгодно понижение курса национальной валюты по отношению к СКВ. Столь же кровно Минэнерготоп заинтересован в эмиссионном кредитовании как собственных предприятий, так и отраслей-потребителей его продукции. Система Минэнерготопа, в отличие от западных топливно-энергетических монополий, построенных по технологическим цепочкам «от скважины до бензоколонки», содержит монопольные комплексы, разделенные «поперек» технологий. Так, помимо монополистов в области угледобычи, существуют монопольные структуры в системе углесбыта. В нефтяной промышленности отдельно существуют монополии по добыче, переработке и распределению ГСМ. В газовой отрасли добыча, транспорт и снабжение потребителей также разнесены по разным монопольным комплексам. Каждая такая монополия заинтересована в «накручивании» цен и кредитов только на своем участке, а объединение их в одном министерстве способствует умножению негативных тенденций.

Система МВЭС также представляет собой одновременно и орган государственной власти, и конгломерат коммерческих экспортных компаний, имеющих собственные ведомственные, частные и групповые интересы. Такая структура ВЭД также объективно работает на инфляцию национальной валюты, коррупцию, нерациональное использование, распыление и утечку финансовых и сырьевых ресурсов.

Монополизм ценообразования

Внутрення структура базовых цен, в первую очередь, в топливно-энергетическом и транспортном комплексах, по всем своим основным составляющим: долям затрат на заработную плату, на восстановление и развитие основных фондов, на содержание коммунальных и социально-бытовых объектов — не соответствует основным пропорциям мирового рынка. То же самое характерно и для структуры цен всех основных экспортных и внутренних товаров республики.

Министерства и госхолдинги не имеют объективных стимулов к снятию со своих балансов социальных и коммунальных объектов промышленных и железнодорожных городов и поселков, поскольку имеют возможность компенсировать все затраты через цены основной продукции.

Несовершенство политики государственного воздействия на процессы ценообразования ведет к раскручиванию ценовых спиралей.

Цены и тарифы на ж/д транспорт, электрическую и тепловую энергию, связь и др. до сих пор назначаются Комитетом по ценам совместно с соответствующим отраслевым министерством в виде фиксированных величин (или повышающих коэффициентов, что одно и то же).

В условиях инфляции фиксирование цен и тарифов ведет к бесконечным пересчетам. Кроме того, монопольные производители «накручивают» к фиксированным ценам и тарифам дополнительные нерегулируемые платежи, превращая суммарные цены в монопольно свободные.

Дублирование функций в Комитете по ценам и отраслевых министерствах приводит к размыванию государственного регулирования цен и ответственности за этот процесс.

Комитет по ценам не имеет ведомственных интересов и формально отвечает за расчет сбалансированных с т.зр. макроэкономической устойчивости цен. Однако он не располагает материальной, кадровой, организационной и методической базой для такого расчета. Поэтому фактическая роль Комитета по ценам сводится к согласованию того, что предлагают отраслевые министерства.

В отношении цен и тарифов на энергоносители, сырьевые ресурсы и другие основополагающие монопольно производимые товары и услуги применяется метод ограничений по предельному уровню рентабельности.

Такой метод является не только оправданным в существующих условиях, но и единственно возможным. Однако ограничение рентабельности страдает рядом принципиальных недостатков, сводящих его эффект к отрицательной величине:

- нет четкости в функциях госорганов, ответственных за регулирование свободных цен;

- нормы предельной рентабельности не имеют ни практического, ни теоретического обоснования в условиях рынка;

- санкции за превышение предельной нормы рентабельности жестоки настолько, что утеряли экономический смысл;

- неудачный метод расчета рентабельности как отношения прибыли к себестоимости.

В сочетании это провоцирует монополистов решать свои проблемы, в т.ч. групповые и личные, за счет сознательного завышения себестоимости, а также прибегать к услугам искусственных посредников, переходить на неучитываемый товарный и налично-денежный оборот и другие методы теневой экономики.

Суммируя, можно утверждать, что окончательное освобождение базовых цен, лоббируемое министерствами и монопольными холдингами, вызовет широкие и многоспиральные ценовые витки, повторыне волны кризиса неплатежей и нехватки зарплаты. Это породит мощнейший лоббистский фронт народных депутатов, министерств, холдингов и профсоюзов с требованием новых кредитов, противостоять которому в правительстве и парламенте будет некому. В этих условиях либерализация цен сыграет роль не финансового стабилизатора, а фактора, провоцирующего гиперинфляцию.

Изъяны политики банкротств

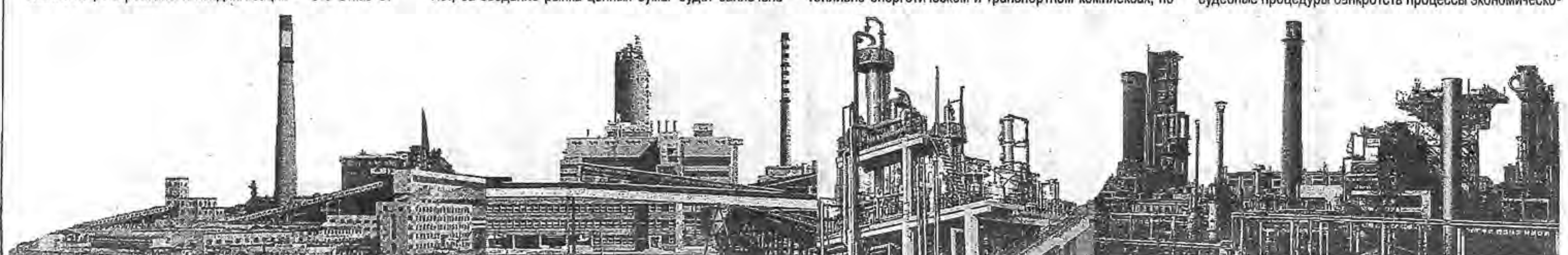
Обоснованные сомнения вызывают ожидания оздоравливающего эффекта от заявленного правительством намерения проводить твердую линию на применение закона о банкротствах. Подавляющая часть причин массовых банкротств лежит вне самих предприятий.

Так, отсутствие политико-экономического решения по устройству общего производственного и торгового пространства СНГ делает невозможным как самовыживание многих важнейших производств, ориентированных на общий рынок, так и осуществление сколько-нибудь определенной государственной структурной политики.

Денежно-кредитная политика превращает в убыточные любые долговременные или сезонные производственные циклы, делает невозможными производственные инвестиции. Налоговая политика делает невыгодным легальное предпринимательство.

В республике сейчас отсутствуют механизмы и ресурсы для проведения подлинной санации предприятий-банкротов. Массовые банкротства предприятий будут еще больше дестабилизировать товарный рынок и вызовут цепную реакцию банкротств обслуживающих их банков, что приведет к развалу и без того неустойчивой кредитно-денежной системы.

В результате правительство опять окажется в тупике. Ему придется либо продолжать твердую линию на банкротства, упираясь в экономические и социальные проблемы и не имея при этом реальных перспектив добиться оздоравливающей структурной перестройки, либо свернуть через судебные процедуры банкротств процессы экономическо-



го освобождения предприятий и возвратиться, без всяких шансов на успех, к роли государства-«няньки».

Тупики фискальных механизмов ограничения фондов потребления

Что касается жесткой политики правительства в ограничении фондов потребления, то в Казахстане, напротив, есть острейшая проблема недостаточности средств, направляемых на потребление.

Низкие доходы основной массы населения не дают возможности развиться потребительскому рынку, превращают граждан в неудовлетворенных зрителей приватизации, лишают шансов на успех новую государственную жилищную политику.

Кроме того, не учитывается, во-первых, что удельный вес фонда потребления в структуре доходов у нас был традиционно занижен; во-вторых, быстрое приближение цен на товары массового спроса к мировым неизбежно увеличивает долю фонда потребления; в-третьих, фонды потребления могут иметь различное происхождение: в одном случае они зарабатываются (и, следовательно, регламентировать их противоестественно), в другом — формируются за счет кредитов, дотаций, субсидий.

На самом деле в республике есть проблема непропорционально высоких незаработанных доходов малой части граждан при заниженных доходах остального населения, а у правительства есть острая проблема нехватки средств, особенно наличных, для выплаты зарплаты. Это — следствие еще более глубинной проблемы существования теневого товарно-денежного оборота. Но одна из немаловажных причин — крайне несовершенная система налогообложения, буквально провоцирующая теневое предпринимательство. Фискальные механизмы ограничения фондов потребления применялись за последние годы уже неоднократно и неизменно давали обратный эффект, поскольку дополнительно «выдавливали» еще большую часть денег в теневой оборот.

Оборотная сторона международной кредитной помощи

Принципиально новым и, возможно, положительным фактором, на которой правительство сделало стратегическую ставку в антикризисной кампании 1994 года, является обещание широкой международной кредитной поддержки.

Однако однозначно положительным этот фактор назвать нельзя, поскольку он имеет несколько очевидных негативных моментов.

Сейчас Казахстан уже должен более полутора миллиардов долларов и собирается взять столько же. При этом необходимо учитывать, что если кредиты и будут выделены вовремя и полностью, то даже столь значительная помощь — меньше одного только запланированного дефицита бюджета. Кроме того, прогнозируются огромные дополнительные затраты на преодоление кризиса неплатежей, последствий забастовок, на посевную, уборку, отопительный сезон и др. нужды, которые невозможно будет отменить. Т.о., даже полномасштабная внешняя поддержка не предотвращает крупной кредитной эмиссии Нацбанка. Сам же факт такой эмиссии, в свою очередь, может привести к замораживанию валютной помощи.

Дорогие и краткосрочные кредиты будут недоступны товаропроизводителям и пойдут, в основном, на завоз произведенного за границей. На таких условиях основная масса валютных кредитов послужит развитию промышленности стран-доноров и укреплению их позиций в Казахстане. В результате насыщение потребительского рынка и поддержание относительной стабильности национальной валюты будут носить искусственный характер и все более зависеть от валютной подпитки.

Суммируя, можно сказать, что сама по себе внешняя финансовая помощь не дает гарантий предотвращения нарастающего кризиса, но создает реальную опасность повторить путь многих стран третьего мира, утерявших способность к эффективному развитию именно вследствие накопления критической массы внешнего долга.

2. Политический кризис

Кризис программ и обещаний

Все экономические реформы проводились в Казахстане, как и в СССР, на базе официальных правительственных программ, число которых к настоящему времени перевалило за десяток. Из них три осуществлялись уже в период государственного суверенитета республики.

Фактически в Казахстане начата реализация еще одной очередной правительственной программы, старт которой дали оформление реабилитационного займа, официальные обязательства Кабинета Министров и Нацбанка перед МВФ и Заявление об экономической политике правительства на 1994 год. Распоряжением Президента создана республиканская комиссия, имеющая своей задачей оформить принципы указанных документов с учетом предложений партий, организаций и граждан в официальную антикризисную программу правительства — четвертую по счету.

Во всех прежних программах неизменно происходило все большее смещение акцентов с проблем собственно реформ на проблемы преодоления их негативных последствий. В частности, закончившаяся третья и начавшаяся четвертая программы имеют уже прямую антикризисную направленность, хотя и декларируют еще традиционные намерения обеспечить перелом и начало положительных процессов.

Однако характерно, что сам «негатив» ни одной программой заранее не предусматривался. То есть не было не только количественных, но и качественных оценок того, в каких отраслях и регионах и насколько необходимо сократить или остановить те или иные производства, насколько должны понизиться уровень жизни и качество функционирования социальных институтов. Все «достижения» в этой области относятся к сверхплановым. В то же время регулярно не выполняются позитивные цели программ в области стабилизации и развития.

Сейчас речь приходится вести не о недовыполнении намеченного, а о получении прямо противоположных результатов. Наблюдается регресс в области строительства гражданского общества и правового демократического государства. Увеличивается отход от принципов социальной ориентации экономики. Степень монополизации сфер производства и торговли не снижается, а возрастает. Вместо кризиса ненужных и вредных производств нарастает структурный кризис экономики в целом. На фоне тотального спада материального производства по всем отраслям и регионам укрепляется паразитирующая инфраструктура товарных, кредитных и валютных спекуляций. Причем наибольшие трудности переживают отрасли, составляющие основу экспортного и внутреннего экономического потенциала Казахстана. Увеличивается сфера теневого производства и товарно-денежного обращения, растут ее слияние с институтами государственной власти и общая криминализация экономики.

Мировая история не знает случаев столь длительной, комплексной и масштабной деградации всех основных параметров жизни общества и государства. Для мирного времени это явление совершенно уникальное. Единственный соизмеримый аналог — Великая депрессия в США 20-30-х г.г. — уже превзойден по всем показателям спада, и движение по нисходящей продолжается.

Кризис представительной власти

Важнейшим фактором политической ситуации в Республике Казахстан стало появление нового Верховного Совета и маслихатов. Однако заведомо можно сказать, что Верховный Совет окажется не в состоянии разрешить стоящие перед ним проблемы, поскольку он сохранил свой прежний органический изъян, заключающийся в несоответствии формального статуса парламента как самостоятельного законодателя его фактической роли встроенного в систему исполнительной власти органа.

Именно парламент должен выделить приоритетный пакет законов, который смог бы привести к формированию их внутренне согласованной системы, состоящей из необходимых конституционных поправок, гражданского кодекса, обновленного налогового и пенсионного законодательств и закона о выборах.

К этому нынешний Верховный Совет принципиально не готов. Он не располагает собственной научной, информационной, организационной и материальной базой. А главное — созданный таким образом парламент представляет не различные слои казахстанского общества, но, в основном, саму исполнительную власть.

Дело в том, что действующая избирательная система построена не на конкуренции различных общественных сил, а на соперничестве отдельных личностей и групп.

Такая ситуация неизбежно выльется в скорое противостояние правительства и Верховного Совета.

Кризис исполнительной власти

С другой стороны, исполнительная ветвь власти не способна на реальную подотчетность выборным органам и, следовательно, принципиально не в силах составить конструктивную пару с представительной властью.

Прежде всего, исполнительная власть не является целостной, системной. В ней сохранились все элементы прежней однопартийной власти, но с разрушенной внутренней логикой.

На высшем уровне современной исполнительной власти, представленном аппаратом Президента и Кабинета Министров, произошло механическое замещение бывшей системы совминовских отраслевых министерств и отраслевых отделов и секретариата ЦК. При этом строгая логика прежнего сосуществования и взаимодействия партийной и исполнительной власти сменилась на внутреннюю эклектику, дублирование, размывание функций и ответственности. Фактически Кабинет Министров разделен на несколько автономных центров по числу курирующих вице-премьеров.

Правительство не имеет общей целостной программы действий, поскольку в нем отсутствуют как органы, так и должностные лица, ответственные именно за выработку и осуществление единой стратегии. Основная масса актов высшей исполнительной власти готовится и принимается аппаратно-индивидуальным путем. Совместные собрания членов правительства практикуются редко, в основном, для формальной легитимизации уже принятых решений.

Такое построение высшей исполнительной власти привело к тому, что осуществление системных политико- и технолого-экономических преобразований попало в полную зависимость от правительственной текучки, аппаратных, ведомственных, групповых и личных интересов.

Госкомимущество, оформленный в самостоятельную пирамиду власти, превратил разгосударствление и приватизацию из средства достижения цели в саму цель, стратегия принесена в жертву тактике, целостные интересы социально ориентированной конкурентной рыночной экономики подчинены монопольным интересам ведомств, отдельных групп бюрократии и частных лиц.

Антимонопольный комитет, без решающего влияния которого невозможны процессы разделения функций государственной и хозяйственной власти, демонополизации экономики и создания рыночных структур, находится на периферии правительства, лишен реальной власти и служит ширмой, прикрывающей усиление позиций государственной и негосударственной монополии.

Аналогично разделению высшей исполнительной власти на несколько автономных пирамид, произошло расслоение исполнительной вертикали глав администраций. Сам институт глав не интегрирован в структуру Кабинета Министров и представляет собой еще одну пирамиду исполнительной власти. Причем вертикальное строение этой пирамиды сохранилось исключительно по институту назначения на должность. Во всем остальном каждый глава не только избавился от подконтрольности и зависимости от вышестоящей инстанции, но и поставлен в условия, объективно толкающие его на автономизацию подвластной территории, усиление авторитарных методов управления, создание собственного законодательства, послушного маслихата, параллельных республиканским финансовых, налоговых, хозяйственных и судебно-силовых структур.

Механизмы для координации и взаимоувязки отдельных центров высшей исполнительной власти каждого вице-премьера, как и глав администраций отсутствуют, поскольку все они формально «замыкаются» на премьер-министра, а фактически — на Президенте.

Попытки создать ответственные за общую стратегию органы на основе совместительства безуспешны. Национальный совет экономических преобразований, республиканские комиссии по разработке антикризисной программы, межведомственные рабочие группы, различные консультативные советы при Президенте неработоспособны по определению, т.е. по статусу, по способу их формирования и по персональному составу. Поэтому все подобные структуры, которых к настоящему времени было создано достаточно много, переживают недолгий период попыток наладить работу, а затем тихо прекращают существование.

Кризис ответственности и подотчетности власти

В отличие от подлинно демократических систем, где соперничество представительных и исполнительных органов оплодотворяет общественный прогресс, эти процессы в Казахстане разрушительны для обеих ветвей власти и в целом для общественной стабильности.

Президент, возглавляющий аппарат исполнительной власти и находящийся слишком близко от текущих забот правительства и глав администраций, лишен реальной возможности играть роль арбитра в противоречиях между законодательной и исполнительной властью.

Президент как глава государства, глава исполнительной власти и глава глав администраций поставлен перед необходимостью одновременно служить гарантом как конституционных норм разделенной власти, так и гарантом фактического полновластия исполнительных пирамид. Он вынужден выбирать между гарантиями конституционных прав граждан, общественных объединений и хозяйствующих субъектов и гарантиями внеправовых действий подчиненных ему структур и должностных лиц.

Правительство не способно на неформальный отчет перед парламентом, поскольку оно принципиально не может не нарушать законы. В силу раздробленности на несколько автономных центров власти, отсутствия целостной долгосрочной программы, органов и должностных лиц, отвечающих за комплексную стратегию, оно действует спонтанно и противоречиво, в режиме текущего реагирования.

Другая причина неспособности правительства на неформальную подотчетность Верховному Совету заключается в том, что оно не располагает целым рядом методологий и механизмов, необходимых для реального выполнения собственных намерений.

В первую очередь, это относится к финансовой политике. При этом инфляция, рост цен, дебетовые сальдо банков, проблемы взаимозадолженностей предприятий являются не издержками реализации определенного плана, а следствием общей неопределенности, совокупности **несистемных действий и случайных факторов**.

Кризис политики полного суверенитета Казахстана

Полный государственный суверенитет в том виде, в каком он сейчас закреплен в Конституции Казахстана, объективно неосуществим. Абсолютно нереально построение автономной самодостаточной экономики с полным оформлением государственных границ. Даже само обустройство госграницы Казахстана, имеющего уникально низкое для мировой географии отношение количества населения к протяженности сухопутной границы, экономически неподъемно для республики.

Упование на сверхинтенсивную эксплуатацию национальных природных ресурсов не подтверждаются серьезными технико-экономическими расчетами и маркетинговыми проработками. Огромные затраты, связанные с этим, вынудят республику все больше раскручивать ресурсную спираль, усугубляя технологический застой и, тем самым, превратят Казахстан в сырьевую колонию развитых стран.

Экономическое пространство республики представляет собой часть общего производственного и потребительского пространства других государств СНГ, прежде всего — России. Оно, в отличие от экономического пространства объединенной Европы, может существовать только при условии, что по нему способны бестаможенно, безлицензионно и безвизово перемещаться не только люди и готовые товары, но и сырье, полуфабрикаты и комплектующие изделия. Это пространство не может функционировать без общей банковской системы взаиморасчетов.

Однако все эти абсолютно необходимые условия существования общего экономического пространства СНГ в действительности недостижимы при отсутствии его общего политического пространства, устроенного на конфедеративно-федеративной основе.

Очевидно, что появление барьеров, связанных с суверенизацией, увеличивает внутреннее гражданское напряжение и может довести миграционные процессы до критической величины.

Т.о., государственная бюрократия, трансформировав плодотворную, в сущности, идею национального возрождения и государственной самостоятельности в идею собственной кланово-этнической власти, на самом деле превращает Казахстан в экономического и духовного сателлита России и других сильных государств, ставит под угрозу внутреннее единство и гражданское самосознание населения республики.

Напротив, союз Казахстана и России есть прочная основа создания на новых экономических, политических и этнопсихологических принципах мощного единого полигосударственного образования на Евроазиатском континенте.

3. Кризис управления

Имитация политического прогресса

Историческая вина за социально-экономический и культурно-демографический развал страны все больше падает на государственную бюрократию — единственный организованный класс, правивший все годы существования Советского Союза и сохранивший в Казахстане свою власть до настоящего времени.

Политическая и государственная власть бюрократического аппарата СССР отличалась строгой организацией и логикой. Все ветви и ступени власти были хорошо сбалансированы и не имели внутренних неразрешимых противоречий.

В 1985 году административно-командная система по известным причинам начала политику «перестройки», продолжающуюся и по настоящее время.

Наделение прежних декоративных Советов некоторыми реальными властными полномочиями при отсутствии элементарно необходимых базовых элементов формирования представительных органов не привело к подлинной демократизации власти, однако резко нарушило внутреннюю стройность административной системы.

В политической власти не появилась основа для полноценной конкуренции партий и движений. Борьба за представительство в органах центральной и местной власти осталась под решающим контролем бюрократии, утерявшей, однако, способность предотвратить острую внутреннюю конкуренцию между региональными, ведомственными, клановыми и иными своими группировками, а также незапланированные «прорывы» оппозиционных кандидатов.

В результате прежняя монолитность госбюрократии сменилась фактическим распадом ее на многочисленные фракции, имеющие различные политические и экономические интересы.

Центростремительный консолидирующий интерес правящего класса сменился на центробежный. Это привело вначале к разделению командно-административной системы СССР на суверенные республиканские бюрократии и в настоящее время подпитывает аналогичные процессы в республиках.

Имитация конкурентного рынка

Построение разгосударствленной, конкурентной и социально ориентированной рыночной экономики под руководством госбюрократии невозможно, поскольку это полностью противоречит ее интересам.

В данный момент сформировались условия, при которых различные группы государственной, региональной, административной и хозяйственной бюрократии освободились от подчиненности одному центру и получили возможность вести самостоятельную борьбу за контроль над кредитными, бюджетными, валютными ресурсами, оптовыми и экспортными торговыми каналами, имуществом и хозяйственной деятельностью предприятий. Причем решающее значение в борьбе за экономические привилегии той или иной бюрократической группировки приобрела ее прямая или косвенная принадлежность к высшим структурам власти.

Консервация архаичной многоступенчато-административной структуры промышленных и аграрных комплексов подавляет создание и запуск внутрипроизводственных рыночных механизмов.

Создаваемые для новой экономики инфраструктуры являются, по сути, псевдорыночными. Основные стимулы, рождаемые таким псевдорынком, имеют антирыночную направленность: выгодно торговать не товарами, а деньгами, лицензиями, льготами и должностями; не вкладывать ресурсы в производство, а выкачивать их оттуда; не ввозить, а вывозить капиталы; не платить налоги, а давать взятки. К этому остается добавить, что сама теневая экономика порождена, в первую очередь, симбиозом государственной и производственной бюрократии и является для нее питательной средой.

Саморазрушение бюрократии

Естественно, что все новые структуры, создаваемые для передачи и принятия политической и хозяйственной власти, госбюрократия формирует, прежде всего, из самой себя, а также из приближенных и доверенных лиц.

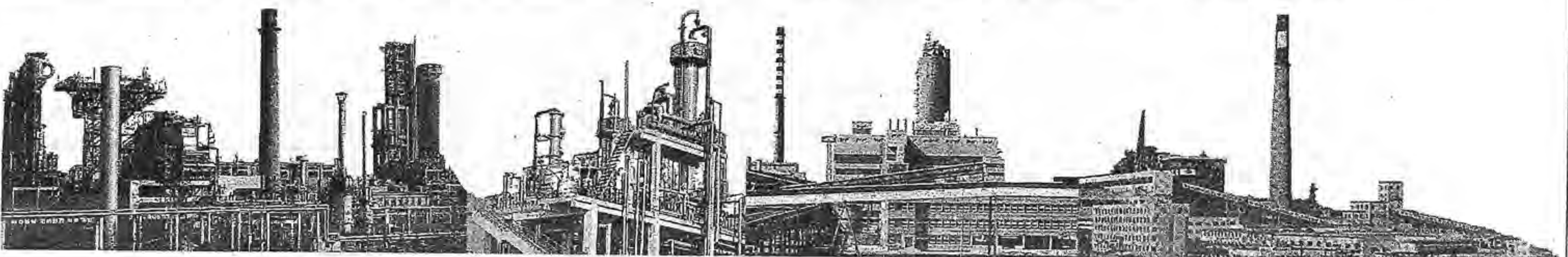
Этот процесс не получил адекватного законодательного и организационного оформления. Свое реформирование в новые классы госбюрократия вынуждена проводить, в основном нелегально, применяя отработанные в СССР методы двойных стандартов.

Это резко обедняет нравственный, профессиональный и творческо-конструктивный потенциал власти. Поэтому строящаяся правящей бюрократией политико-экономическая система неэффективна экономически и нестабильна с социальной и межнациональной точек зрения.

Флирт бюрократической политической надстройки со свободой и демократией привел лишь к разводу с политэкономией социализма без зачатия живой альтернативы. Ее «перестройка» заключается лишь в попытках ввести половинчатые элементы демократического устройства власти и либеральной экономики под «чутким» руководством и жестким контролем государственного аппарата и местного чиновничества. Такая перестройка в принципе не может быть радикальной, поскольку зиждется на совмещении в одном и том же аппарате функций государственной, политической и хозяйственной власти.

(*Продолжение в следующем номере*).

Александр РЯБЧЕНКО



УПРАВЛЕНИЕ АКЦИОНЕРНЫМ ОБЩЕСТВОМ

(Окончание. Начало в номерах 18/116, 20/118, 21/119, 22/120, 23/121)

Глава 2. ПРИБЫЛЬ И КРЕДИТ

***«Есть только одна непоправимая ошибка в бизнесе – остаться без денег»**. Р.Донелли «Фиаско корпорации Эксон».*

Самое сложное в этой жизни — это отвечать на простые вопросы. На что должен быть ориентирован финансист: на максимизацию прибыли как средство решения финансовых проблем? На облегчение доступа к кредитным ресурсам? Или на оптимизацию финансовых потоков — задачу несравненно более сложную, основные подходы к которой мы постарались изложить в первой главе.

Попробуем взглянуть на категории прибыли и кредита — эти традиционные палочки-выручалочки управляющих с максималистской точки зрения. Попробуем отказаться от использования как прибыли так и кредитов для финансирования простого воспроизводства, хотя бы и в гипотетическом виде на бумаге.

Начнем с цитаты: *«Я с давних пор настаивал на выделении только мелких дивидендов. Я считаю всякую превосходящею известный процент прибыль принадлежащей более Обществу, чем акционерам. Я считаю неправильным извлекать из наших автомобилей чрезмерные прибыли. С давних пор моим принципом было понижать цены так быстро, как только позволяет производство, и предоставлять выгоду от этого потребителям и рабочим — правда, с прямо поразительно огромными выгодами для предприятия как такового. Такая политика, конечно, не гармонирует с общим мнением, будто дело необходимо вести так, чтобы акционеры могли извлекать из него по возможности больше наличных денег. Если бы я был принужден выбирать между сокращением заработной платы и уничтожением дивидендов, я, не колеблясь, уничтожил бы дивиденды. К руководству финансами относится не только учет прибылей и состоятельности предприятия, но также забота о том, чтобы общество в виде заработной платы удерживало то, что ему по праву принадлежит. Дурная плата просто признак ненадежности предприятия, потому что всякое, хорошо руководимое предприятие в состоянии в избытке доставить каждому сотруднику возможность трудиться и этим самым в избытке оплатить его. Прибыль принадлежит трем группам: во-первых, предприятию, чтобы поддерживать его в состоянии устойчивости; во-вторых, рабочим, при помощи которых создается прибыль, в третьих, до известной степени также и обществу. Цветущее предприятие доставляет прибыль всем трем участникам — организатору, производителям и покупателю».*

Данная цитата принадлежит одному из самых проницательных и, кстати говоря, консервативных людей 20 века — Генри Форду, к услугам которого мы еще будем обращаться.

Степень эффективности работы организации, прошедшей начальную стадию своего развития, то есть работающую в постоянном, а не форсированном режиме можно оценить потому, насколько долго она смогла бы работать при условии полного изымания у нее прибыли. В принципе, для осуществления простого воспроизводства прибыль не нужна, если, разумеется, у вас достаточное количество оборотных средств на каждом его этапе.

Предприятие может считаться работающим эффективно в случае, если оно может сколь угодно долго находиться в области финансового равновесия без привлечения не только внешних источников финансирования, но и собственной прибыли. Мы утверждаем, что не можем жить без прибыли во многом потому, что затыкаем ей прорехи, возникшие вследствие своего неумелого руководства простым воспроизводством. Например, берем кредит при нехватке денег и расплачиваемся за него, естественно, из прибыли.

ПРЕЖДЕ ЧЕМ ЗВОНИТЬ СВОЕМУ БАНКИРУ ПО ПОВОДУ КРЕДИТА ПОКРУТИТЕ ЯЗЫКОМ ВО РТУ НЕ МЕНЕЕ 40 РАЗ.

Возможно в процессе вы сможете найти другой способ решения проблемы. Вот мнение Генри Форда по этому вопросу. *«Предприятие, которое дурно пользуется своими средствами, дурно пользуется и займами. Заем денег легко превращается в уловку для того, чтобы не глядеть в глаза убытку. Чужие деньги зачастую поддерживают лень. Занять деньги для основания дела совсем иное, чем занимать для того, чтобы исправить дурное ведение дела и расточительность. Деньги для этого не годятся – по той простой причине, что деньги ничему помочь не могут. Занимающий при подобных условиях деньги похож на пьяницу, делающего второй глоток, чтобы усилить действие первого. Внутренние болезни предприятия заслуживают самого пристального, но совсем другого рода внимания. Машины изнашиваются и должны быть обновлены. Рабочие заносятся, становятся ленивыми и небрежными. Люди, стоящие на высоте, требуют освежения, если даже они сами замечают это в последнюю очередь. Попало ли предприятие в затруднительное положение из-за дурного ведения дел, заболело ли оно из-за недостатка надзора, развалилось ли правление с удобством на лакированном кресле, словно намеченные планы некоторое время должны проводиться сами собой — одним словом, если производство стало просто доходной статьей, на которую живут, вместо того, чтобы быть крупным живым организмом, для которого нужно работать — значит гроза неминуемо готова разразиться. В один прекрасный день наступает пробуждение – приходится довольствоваться ничтожнейшими доходами. Денег становится в обрез. Но нет ничего легче занять деньги. Это самое утонченное искушение, которому только можно подвергнуть молодого дельца. Но займом только увеличивают убыток. Обычно такие деньги не повышают сообразительность данного лица. Единственный момент, когда деловой человек может занять деньги с некоторой уверенностью – это когда он в них не нуждается. То есть когда он в них не нуждается, как в замене средств, которые онпо праву мог выработать сам собой. Если же предприятие находится в превосходном состоянии, если оно нуждается только в расширении, то заем соответственно безопасен. Но если, наоборот, предприятие нуждается в деньгах вследствие дурного руководства, тогда единственное средство – добраться до самой сущности дела, излечить недуги изнутри, а не накладывать пластырь снаружи.»*

Глава 3. ИСТОЧНИКИ ТЕКУЩЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

***«Тихая сволочь»** – прозвище банкиров на Диком Западе.*

***«Источником денег в конечном итоге всегда является предприятие, а не банк»** Генри Форд.*

Источником денег для осуществления простого воспроизводства является, в первую очередь, величина и скорость обращения оборотного капитала. Желание иметь свободные деньги для финансирования следующего оборота заставляет предпринимателя все время продавать готовую продукцию, избавляться от сверхнормативных остатков, иметь минимум запасов на складах. Желание вести производство как непрерывный процесс, а также инфляция заставляют постоянно избавляться от денег превращая их в менее ликвидные оборотные средства: сырье, материалы, заработную плату и т.д., необходимые для следующего круга производства. В этом положении заключен одновременно и источник прогресса: производство остановить нельзя, и ловушка для предпринимателя: невозможно без потерь выйти из бизнеса, отсюда суровая необходимость заниматься делом даже в периоды для него неблагоприятные.

Прибыль также в какой-то степени можно рассматривать в качестве источника финансирования простого воспроизводства. Однако на нее имеется слишком много претендентов, начиная от государства и заканчивая акционерами. Умный хозяйственник постарается жить с минимальной прибылью, но большими запасами денежных ресурсов. Поскольку для него все выплаты из прибыли, включая дивиденды, являются затратной и непроизводительной статьей, постольку он постарается их минимизировать. Легче всего это сделать сознательным ухудшением баланса, не выходящим по возможности за рамки закона. Необходимые предпосылки для этого всегда есть, поскольку прибыль бухгалтерская всегда будет отличаться от реальной как за счет того, что она «снимается» для отчета раз в квартал, так и вследствие субъективного характера самого ведения бухгалтерского учета, устранить который не в состоянии какой бы то ни было обширный инструктивный материал.

Сама постановка вопроса, рассматривающего прибыль в качестве источника финансирования не совсем корректна и основана на системе ведения бухгалтерского учета. Будучи правомерной при проведении анализа финансового состояния, в повседневной хозяйственной практике данное обстоятельство дезориентирует управляющего, считающего наличие балансовой прибыли поводом для закупки, например, основных фондов или увеличения запасов или инвестиций вообще в области не связанные с основным производством.

Прибыль следует рассматривать в 1 очередь не столько в качестве источника финансирования, (в конце концов глядя на рубль, лежащий в кассе сложно сказать — из прибыли он или из другого источника) сколько как категорию страхования риска от проведения хозяйственных операций. Суммарный риск от операций в отчетном периоде не должен быть больше, чем объем ранее накопленной прибыли. В противном случае он распространяется на основной капитал или привлеченные средства, что значительно увеличивает хозяйственные риски, грозя вызвать эффект снежной лавины, когда все контрагенты фирмы начинают играть против нее.

Заемный капитал выступает в качестве источника финансирования либо когда исчерпаны возможности предыдущих источников, либо когда выгоды от его использования возникают автоматически либо превышают затраты на его приобретение (процент). К заемному капиталу возможно отнести заем денег не только у банка, но и:

- у государства планированием и минимизацией налогов;
- у населения (используя более высокую процентную ставку, чем в Сбербанке) напрямую или посредством распространения краткосрочный или среднесрочных обязательств;
- у своего персонала через гибкую систему заработной платы;
- у поставщиков, добившись своими аккуратными платежами приоритета поставок перед их оплатой и т.д.

О подходе к использованию заемного капитала при финансировании текущего оборота мы уже говорили ранее.

Глава 4. ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

***«Инвестор – это разочаровавшийся спекулянт»**. Поговорка брокеров Нью-Йоркской фондовой биржи.*

Для финансирования капитальных вложений с длительным периодом окупаемости требуется нахождение внешних источников финансирования. Ни прибыль, ни банковские кратко и среднесрочные кредиты, ни скорость обращения капитала к таковым отнесены быть не могут, несмотря на внешний характер их появления в руках управляющего.

Отдельно следует остановиться на вопросе использования амортизационного фонда в качестве источника финансирования. Данная категория имеет сходную природу с категорией прибыли и заработной платы в том смысле, что все они суть составляющие стоимости произведенного продукта. Однако в системе бухгалтерского учета категории заработной платы отведена функция элемента затрат, амортизации же и прибыли приданы помимо стоимостной функции дополнительно функции источника финансирования, хотя на практике все статьи пассива баланса являются источниками всех активных статей. А упорядочение по разделам баланса и, следовательно, ограничения по использованию того или иного источника необходимы для проведения анализа, что в свою очередь является основание для принятия управленческого решения, но не навязывает данное решение заранее.

Таким образом, говорить об использовании амортизации в качестве источника финансирования традиционно, но не совсем корректно, тем более в устах практика финансиста и практика управляющего, задача которых найти действительно денежный, а не учетный источник. Другое дело, что формирование амортизационного фонда является элементом налоговой политики. но именно с этой точки зрения его и следует рассматривать. Источниками финансирования капитальных вложений могут служить:

Заказчики (особенно это относится к строительству), авансирующие производство необходимой им продукции;

Покупатели облигаций и других долговых обязательств со сроком погашения не менее года;

Покупатели акций.

ПРОДАВАЙТЕ АКЦИИ, если хотите получить самый дешевый сейчас и самый дорогой в будущем источник финансирования. Продажа акций — способ финансирования проектов с долгосрочным инвестиционным циклом. Корпорация в обмен на предоставляемые ему практически навсегда финансовые ресурсы обязуется также навсегда предоставить инвестору долю в прибыли, ограничить его риск по долгам предприятия (принцип ограничения ответственности) и предоставить ему возможность участия в управлении. Это, с одной стороны, самый дешевый способ финансирования и единственный, носящий взрывной характер, то есть позволяющий сконцентрировать в одном месте максимальное количество ресурсов, встать наравне с «акулами Уолл-стрит». С другой стороны этот способ наиболее опасен, так как ставит предприятие в наиболее глубокую зависимость от внешних инвесторов, ограничивающий возможность маневра и ухудшающий текущее финансовое положение, вследствие необходимости постоянно отвлекать на непроизводительное потребление все увеличивающеюся вместе с ростом числа инвесторов долю прибыли.

ПОЙМИТЕ ПСИХОЛОГИЮ ПОКУПАТЕЛЕЙ ВАШИХ АКЦИЙ.

На что обычно рассчитывают инвесторы-покупатели, приобретая данные виды ценных бумаг:

1. на процент выплат по ним, т.е. на дивиденд, который представляет собой часть чистой прибыли общества;
2. на прирост курсовой стоимости акции, дающий возможность ее перепродажи по цене, превышающей стоимость ее покупки.

Отметим, что западный инвестор более рассчитывает на прирост курсовой стоимости. При этом он исходит из сложившейся арифметической пропорции. Если, допустим, средняя доходность акции составляет 15% в год от номинала, то доля дивиденда в ней будет составлять не более 3%, оставшаяся часть придется на прирост стоимости самой акции. Данная ситуация выгодна и для компаний, выпускающих акции, и для инвесторов. Компания не тратит деньги на дивиденды, используя прибыль на собственное развитие. Инвестору же достаточно знать, что сумма доходов по акциям опережает ставку банковского процента и уровень инфляции. Условиями для подобного «классового мира» являются стабильная экономическая и политическая ситуация в стране, дающая возможность сдерживать инфляцию на низком уровне (4-6% в год) и стабильная работа, а также хороший имидж компании, позволяющий ее акциям иметь небольшой, но постоянный — в длительной перспективе — рост своей стоимости. Высокие же дивиденды выплачивают, как правило, компании венчурного типа. Они не имеют доступа на фондовые биржи, не сумели организовать самостоятельный внебиржевой рынок своих акций, зато имеют устойчивый имидж структуры, за которой не стоит реальных активов. Дивиденд в данном случае выступает компенсацией риска вкладов в венчурное предприятие и отсутствия прироста курсовой стоимости акций.

Следует сказать, что и в быстром, спекулятивном росте стоимости акции также существует опасность для потенциальных вкладчиков. Как правило, за таким ростом стоят два основных фактора:

- мощная рекламная кампания, так называемая рекламная интервенция, когда первые деньги, поступившие от продажи акций, снова вкладываются в рекламу. И так до тех пор, пока не закончится ажиотаж;
- инфляционные ожидания инвесторов, убегающих от денег, инадеющихся с выгодой перепродать акции следующему кругу покупателей.

Основную выгоду от таких компаний получают те, кто стоит в самом начале, центре, из которого разбегаются волны ценных бумаг. Чем дальше от центра, тем больше риск не приобрести на перепродаже, но потерять деньги. Достигнув своего пика, стоимость акции катиться вниз с такой же стремительностью, как и росла, нередко опускаясь ниже номинала.

Надо сказать откровенно, что акции в их классическом понимании ценных бумаг, дающих право на получение части чистой прибыли и на управление обществом — не самый гибкий инструмент в общении с мелкими вкладчиками. Западные компании предпочитают выпускать акции чаще всего в двух случаях:

- при создании, с тем, чтобы достичь взрывного эффекта, максимально быстро привлечь капиталы и выйти в соответствующую весовую категорию «китов бизнеса»;
- в случае нехватки финансовых средств, когда собственной прибыли или займов не хватает для реализации каких-то программ.

За все в этом мире приходится платить. Ведь предприниматель, выпуская и продавая акции, берет деньги у инвестора навсегда. Также навсегда, как берет деньги, предприниматель расплачивается из прибыли со своими вкладчиками все время своего существования, попадая в прямую финансовую зависимость от них. Следствием этого является меньшее количество денег, выделяемое на производственное развитие, что ухудшает ее положение на рынке. Если обладатель, скажем, контрольного пакета акций, это, по крайней мере в теории, понимает и сознательно не берет много денег в качестве дивиденда, кто же будет убивать курицу, несущую золотые яйца, из-за мяса, — то мелкий вкладчик обеспокоен возвратностью и доходностью своих капиталов в краткосрочной перспективе. Он любит требовать максимизации выплат на дивиденд. Вопли о сложном финансовом положении компании оставят его равнодушным. В удачный же в финансовом отношении год высокие дивиденды, разумеется, удовлетворят вкладчиков, но ухудшат финансовое положение компании. Выплачивать из прибыли в удачные годы компании не выгодно: исчезает финансовый амортизатор возможных будущих неблагоприятных перемен на рынке. С другой стороны, и самому вкладчику невыгодно получать доходы из чистой прибыли. Год на год не приходится, изменяется конъюнктура рынка. Упадет в какой-то год объем продаж, и дивиденд окажется мизерным. Крупный вкладчик переживет это, если он знает потенциал и ресурсы своей компании. Мелкому же вкладчику нужна в первую очередь стабильность. Доходы от акции он соизмеряет с другими видами вложений. И если положить деньги на сберкнижку, которая хороша тем, что худо-бедно, но в любой момент их можно получить обратно, или купить на деньги продуктов, которые можно хотя бы съесть, если не перепродать, окажется хотя бы на один пункт выгоднее вложений денег в акции, мелкий вкладчик не задумываясь избавиться от акции.

Акции, скажем, современных российских компаний, даже если за ними стоят реальные активы, достаточно рисковый способ помещения капитала, поскольку:

- они не дают гарантии возврата вложенных средств. С точки зрения классического понимания акций это необходимо. Ведь привлеченный денежный капитал должен быть превращен в основные иоборотные фонды и прочие активы и вкладчик должен быть лишен возможности растащить с таким трудом созданное предприятие. В реальной же ситуации на российском рынке ценных бумаг с его практически нулевой ликвидностью вкладчики будут стараться избегать таких акций;
- они обещают вкладчикам сверхдивиденды, сами себе при этом роя яму, так как смутно представляют, откуда их будут брать. Это основа будущих конфликтных ситуаций с акционерами;
- они не занимаются организацией вторичного рынка своих акций.

ПОПЫТАЙТЕСЬ ВЗГЛЯНУТЬ НА СЕБЯ СО СТОРОНЫ. Точка зрения управляющего.

Управляющий получив доступ к данному источнику финансирования вступает в конфликтные отношения с собственником поскольку его и их цели диаметрально противоположны. Видимой стороной этого конфликта и его результатом является проблема выплаты дивиденда, установления рыночной цены акции и существования вторичного рынка ценных бумаг. Отвлечение большой доли прибыли на дивиденд (при условии понимания прибыли как амортизатора хозяйственного риска) будет означать чрезмерную возможность такого риска в будущем. С другой стороны слишком маленький дивиденд может подорвать курс акций компании и затруднит их вторичную эмиссию. Поэтому вольно-невольно складывается своеобразный рынок дивидендов, аналогичный рынку рабочей силы и построенный по принципу «не хуже чем у соседа, но и не лучше».

Вторичный рынок ц/б должен служить отвлечению инвестора от грустных мыслей по поводу недостаточности дивиденда и утвердить его в мысли, что принадлежащая ему акция имеет абсолютную ликвидность и цену ни в чем не уступающую той, которая напечатана в биржевой сводке.

Для поддержания ликвидности своих ценных бумаг необходимо уже после первичной эмиссии акций первого выпуска, поступивших в свободную продажу организовывать постоянную котировку акций с ежедневными курсами купли-продажи, на которые ориентировались бы брокерские конторы, спекулирующие вашими ценными бумагами. С этой целью необходимо наличие хотя бы одного, принадлежащего предприятию котировального пункта, не имеющего, впрочем, видимых связей с «хозяином».

Предприятие добившееся равномерного роста курса своих акций на вторичном рынке и убедившее акционеров в полной надежности своих ценных бумаг может не только не выплачивать дивиденды, но и эмитировать новые акции, получая вдобавок , при продаже по рыночным ценам, так называемую учредительскую прибыль.

ТИПОВЫЕ СИТУАЦИИ:

2.1. Категории «прибыль» придают самодовлеющее значение, считая ее универсальным синтетическим показателем, отражающем финансовое состояние предприятия. Прибыль лишь один из источников активов предприятия. К выплате дивидендов и налогов она имеет достаточно косвенное отношение, основанное на традиции.

2.2. Журнально-ордерная система бухгалтерского учета приходит в противоречие с необходимостью облегчить путь продвижения информации от первичного документа к балансу и далее к его анализу и принятию управленческого решения.

2.3. Отсутствует система текущего слежения за поступлением денежных средств на предприятие и их расходованием. Отсутствует система нормативов оборотных средств. Отсутствует система контроля за оформлением первичных документов и порядком их учета. Отсутствует плановая работа на предприятие с переносом акцента с планирования производственной программы и себестоимости на планирование денежного оборота (расчет потребности в деньгах, оптимизация их использования и поиск источников финансирования).

2.4. Не применяются показатели, отражающие финансовое состояние предприятия, напр., показатель ликвидности, текущей ликвидности, автономности и т.д., в частности для оценки работы финансовых служб.

2.5. Не применяются финансовые инструменты, позволяющие повысить ликвидность дебиторской задолженности и, тем самым, увеличить степень финансовой самостоятельности предприятия.

2.6. Не действует система привлечения денежных средств персонала предприятия через открытие лицевых счетов.

2.7. Не задействованы каналы оказания коммерческого кредита между предприятиями, совместной финансовой деятельности, залога в виде акций предприятия, не выполнившего условий договора поставки и другие финансовые инструменты, позволяющие оптимизировать отношения между предприятиями-контрагентами.

2.8. Нет целенаправленной учетной, а, следовательно, и налоговой политики предприятия.

2.9. Не применяются меры по реализации излишних оборотных активов с целью повышения ликвидности.

2.10. Отсутствует система расчетов своими долговыми обязательствами.

***Андрей ЗОТИКОВ**, Финансовая Компания «Народный Капитал»*

НАЛОГИ: ФИСКАЛЬНЫЙ И СТИМУЛИРУЮЩИЙ ФАКТОРЫ

СТИМУЛЫ ДЛЯ БОЛЕЕ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Соглашения об избежании двойного налогообложения стали своего рода нитью, связывающей налоговые системы отдельных стран. Согласно этим договорам между странами—участницами операций, назначаются соответсвующие налоговые административные органы и естественным образом вносится ясность в системы налогообложения при международных сделках.

Общепринято, что наличие или отсутствие соглашений по налогообложению зачастую является определяющим фактором в международном бизнесе и в решении вопросов инвестирования. Однако мотивы подписания подобных договоров весьма и весьма различны. Большинство стран ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) видят в подобных договорах механизм правильного установления налоговых юрисдикций во всех странах.

Соединенные Штаты уверены, что налоговые соглашения, в первую очередь, могут возыметь действие механизма по получению информации, направленной на снижение размера налога, а также механизма, касающегося двойного налогообложения в сферах особого рода торговой деятельности и инвестирования. Для развивающихся стран подобные соглашения являются показателем фискальной стабильности.

Наиболее разветвленная сеть двусторонних соглашений существует в странах—членах ОЭСР. Естественно, что подобная сеть между развитыми странами уже давно налажена, и теперь вся работа в данной области сводится к внесению поправок, соответствующих текущим изменениям в законодательствах стран, а также касающихся новых позиций той или иной страны по различным вопросам.

Быстро растет сеть подобных договоров между развивающимися странами. Так, Индия, Мексика, Южная Африка по мере модернизации экономики и получения инвестиций заключают все больше новых и изменяют уже имеющиеся соглашения по налогообложению, что само по себе есть способ убедить иностранных инвесторов в своей экономической стабильности. Да и большинство подобных соглашений заключается развивающимися странами с ведущими экономическими странами.

Основные положения таких документов утверждались не раз и ОЭСР в договоре о единой модели, однако ряд ключевых аспектов появился недавно. Для привлечения инвесторов многие развивающиеся страны ввели т.н. «налогосберегающие кредиты», так что в случае перевода прибыли в свои страны иностранными инвесторами эти налоговые стимулы не исчезают, а благодаря таковым «стимулам» развивающиеся страны получают прибыль, не облагаемую налогом.

Эта политика вызывает и вопросы во многих странах. Например, Великобритания только готовится предоставить налогосберегающую помощь развивающимся странам и по очень специфическим проектам.

Естественна и конкуренция между предпринимателями в развивающихся странах и теми, кто получает налогосберегающую помощь, особенно в регионах, где промышленность ориентировна на экспорт, а помощь оказывается именно таким регионам. США никогда не подписывали подобных соглашений и утверждают, что не намерены этого делать и в будущем.

Очень часто налоговые положения в соглашениях по двойному налогообложению устанавливают налог на прибыль с двух участвующих в операции стран. Получается, что налогоплательщик платит уже в процессе выполнения сделки, а потому в некоторых случаях не заинтересован в ее результате.

Заключения арбитража становятся популярным способом решать проблему. Возможность участия арбитражного суда содержится в новых соглашениях, заключенных США с Германией, Мексикой и Нидерландами, и в договорах Германии со Швецией и Францией.

Одним из главных положений переговоров по новым налоговым соглашениям и по вопросам использования уже существующих, стало положение «покупке договоров». В то же время большая часть налоговых административных органов согласна, что «покупка» договоров» — дело не из лучших.

Соединенные Штаты волнуют и проблемы различного рода злоупотреблений. США добиваются детального соглашения, направленного на пресечение и запрещение различного рода злоупотреблений. Так, помощник секретаря Лесли Сэмюэл утверждал, что до созыва комиссии Сената США по вопросу международных отношений договор США с Нидерландами использовался инвесторами всего мира, осуществляющими инвестиции в Штаты для получения прибыли, на которую они, собственно говоря, не имеют права. Новый американо-голландский договор содержит детально разработанное, строгое, направленное на борьбу со злоупотреблениями соглашение.

Зато английский департамент налогов и сборов предпочитает конкретные, узконаправленные действия, а именно — специальные положения, затрагивающие такие понятия, как процент и гонорар.

Нидерланды подошли к этому вопросу более прагматично. Например, их концепция бенефициарного владения и места принадлежности прибыли обеспечивает разумную основу для борьбы с неправомерным ее использованием, особенно, когда помогает тому соответствующий обмен информацией.

(*Источник: **Financial Tiimes***)

ДЛИННЫЕ РУКИ СБОРЩИКОВ НАЛОГОВ

Национальные границы становятся все меньшим препятствием между налогоплательщиками и сборщиками налогов.

Никогда еще налоги не имели такого международного статуса, а национальные финансовые операции отдельных лиц и компаний не становились настолько зависимыми от событий в других странах.

Сейчас как никогда становится очевидным расширение корпораций, распространение новых комплексных операций и — агрессивная роль правительств и их налоговых ведомств. Безусловно, во многом повлияло на это появление региональных политических и экономических блоков — Северо-американской зоны свободной торговли (NAFTA), Европейского Союза, Европейской экономической зоны.

Надо отметить, что интернационализация налогов нигде в мире не сыграла такой роли, как в ЕС. Именно формальное создание единого европейского рынка повлекло за собой начало гармонизации системы косвенного налогообложения. Последовали и многочисленные жалобы и предложения, касающиеся ведения «трехсторонней торговли» между компаниями, осуществляющими операции в различных государствах — членах ЕС. Но большая часть возникших трудностей уже преодолена: ослаблен приграничный контроль, действуют новые административные процедуры, появились первые признаки, что рынок снижает различия по налогу на добавленную стоимость (НДС) в разных странах. В настоящее время ЕС стоит перед важным вопросом: удастся ли перейти от действующей системы НДС в странеполучателе к положению, когда налог на услуги и товары, идущие за рубеж, будет взиматься в стране-производителе.

Что касается большей гармонизации прямого налогообложения в ЕС, то этот вопрос является все еще спорным. Специально созданной комиссии (*the Ruding Commission*) пришлось большей частью заниматься наведением порядка в условиях политической неразберихи и проблемами субсидирования.

Однако ЕС продолжает работу. Одобрен ряд положений по вопросам слияния и реконструкции предприятий, взимания налогов с материнских и дочерних компаний, по вопросам арбитража калькуляции перевода средств.

Зато «пустышкой» оказалось заявление президента Клинтона в начале его президентского срока в 1992г. о применении жестких мер к иностранным компаниям, подозреваемым в неполной уплате налогов. И это при том, что национальная налоговая служба США давно служит примером — которому следуют коллеги во всем мире — особой враждебности к разного рода уклонениям от уплаты налогов.

Великобритания поразила мир гигантским финансовым трактатом объемом до 463 печатных страниц, набранных мелким шрифтом. Большая его часть посвящена общим положениям, цель которых — предупреждение и выявление уклонений от платежей, а также специальным мерам, уменьшающим образовавшийся финансовый дефицит.

Имевшая место некоторая натянутость в японо-американских отношениях по вопросу налогов превратилась в своего рода поле брани в большой торговой войне двух стран. Общественность отмечает, что предъявляемый налог к *Coca Cola* японской стороны в размере $145 млн. практически соответствует налогу, что уплачен фирмой *Nissan* в прошлом году.

Не меньшее внимание приковано к в большой степени политизированному сужебному разбирательству между *Barclays* и штатом Калифорния, который пытается взыскать налог с общей прибыли банка, полученной им во всем мире. и, похоже, дело может обернуться против *Barclays*.

«Среди клиентов нашей компании нет тех, кто не хочет платить налоги с помощью калькуляции перевода, главное, чтобы все было оформлено по правилам», отмечает Роджер Уайт из лондонского отделения *KPMG Peat Marwick*.

Получившее широкое одобрение, недавно принятое соглашение по калькуляции, похоже, станет новым положением о калькуляции перевода, по сути своей напоминающим уже имеющий место договор между компьютерной компанией *Apple* и США и Австралией.

Расположенные вне больших торговых блоков офисные центры (налоговые гавани, они же зоны с низким уровнем налогообложения) изо всех сил стараются уменьшить финансовый дефицит и усовершенствовать законодательство по образованию компаний.

Такие центры, пытающиеся любыми способами привлечь потенциальных воротил большого бизнеса, во многом способствуют укреплению собственной экономики. Но их конкуренция усилилась как раз в период экономического спада во многих регионах мира, что уже само по себе уменьшило количество возможных потенциальных предпринимателей.

Важно, что налоговые управления занимают неодобрительную позицию по ряду положений, способствующих уклонению от налогов.

В мире наметилась еще одна интересная тенденция: с одной стороны, резко возросло количество соглашений между бывшими соцстранами и странами Южной Америки по двойному налогообложению, а с другой — после десятилетий, затраченных на разработку массы международных налоговых договоров, все эти документы рискуют быть просто порванными на мелкие клочки.

Более значительным является американо-голландский договор по налогообложению, дамокловым мечом нависший над многими компаниями Нидерландов, структура построения которых способствует получению ряда преимуществ при налогообложении.

Официальные круги США уже указывали на то, что необходимы жесткие ревизии таких соглашений и с Данией, Люксембургом, Швейцарией. Вот что отмечает Питер Куссонс из *Price Waterhouse*: «Мы беседовали с огромным количеством клиентов в последние 12-18 месяцев об организации компаний на европейском региональном уровне. Исторически сложившиеся структуры компаний устарели». Он видит подвижки в сторону единых холдинговых компаний, способных противопоставить высокому налогообложению прибыли некоторые льготы.

Начиная с 1980г. наметилась четкая тенденция снижения уровня налогов, что само по себе, конечно, не означает реального уменьшения объемов изъятий.

Изменения были достигнуты в большой степени благодаря переходу к системе косвенного налогообложения; кроме того, в некоторых странах стали размытыми системы скидок, льгот и поощрений, как изменились и способы определения прибыли.

Огромное внимание уделяется и объектам налогообложения. Хотя Великобритания еще не забыла истории с подушным налогом, который способствовал отставке Маргарет Тэтчер, правительство, кажется, выиграло спор о налоге на добавленную стоимость на произведенное в стране топливо.

Администрация Клинтона установила налог на табачные изделия, который станет средством финансирования запланированных реформ системы здравоохранения. ЕС предложен распространить противоречивый налог на угольно-энергетические ресурсы еще и на нефть, и комиссия по окружающей среде доказывает необходимость постепенного перехода к налогам на загрязнение окружающей среды и природные ресурсы.

Большое внимание уделяется факту перехода во всем мире к самооценке плательщиками взимаемых с них налогов, что переносит ответственность и стоимость работы с налоговых служб на отдельных физических лиц. Естественно, это позволяет уменьшить управлению финансов штат сотрудников и сосредоточить свое внимание на «аудиторовании» налоговых поступлениях. Джон Фэрли из *Ernst & Young*, указывает на расширение сотрудничества между службами доходов многих стран в области информации. Примером может служить небезызвестная четверка — Великобритания, Франция, Германия и США, имеющая собственный кодекс поведения, а также Тихоокеанская Ассоциация налоговых администраций, включающая Канаду, США, Японию и Австралию.

Органы власти ставят в известность друг друга о назначенной дате платежа, а также о времени начала совместного исследования состояния дел в налогообложении. По мнению Фэрли, все это часто происходит без ведома налогоплательщиков и особую тревогу вызывает возможность передачи информации, составляющей коммеческую тайну.

Изменение структуры финансового управления неизбежно создаст новые возможности для все увеличивающегося числа специалистов в налоговой области: юристов, бухгалтеров, лиц, способных предложить ряд финансовых услуг. Все это повлияет на то, как они будут работать и как долго смогут не попадаться в ныне относительно редкую сеть регулирующих положений.

(*Источник: **Financial Times***)

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ЭСТОНИИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 1994 ГОДА УХУДШИЛОСЬ

По данным Банка Эстонии, платежный баланс за I квартал этого года свидетельствует об ухудшении внешнеэкономического положения Эстонии.

Образовавшийся в IV квартале прошлого года дефицит текущего счета в I квартале этого года удвоился, увеличившись с 518,5 млн. крон до 1,07 млрд. крон. Главной причиной дефицита текущего счета был все возрастающий внешнеторговый дефицит: в IV квартале 1993 года он составлял 989,3 млн. крон, а в I квартале т.г. — уже 1,288 млрд. крон.

Внешнеторговый дефицит в I квартале обусловили в первую очередь такие группы товаров, как минеральная продукция, а также оборудование и машины. Быстрее всего (примерно в 4 раза) увеличивался импорт продуктов питания. В структуре импорта доля продуктов питания возросла с 11,9% до 16,7%. Новым явлением в I квартале стал быстрый рост импорта мяса. По сравнению с I кварталом прошлого года, в I квартале этого года экспорт увеличился в 2 раза, а импорт в 2,7 раза.

Из всего эстонского экспорта 86% вывезено в 10 стран: в т.ч. 25% в Россию и 19% в Финляндию. Остальные восемь стран — это Швеция, Германия, Латвия, Литва, Голландия, Дания, Украина и Беларусь. Из тех же 10 стран в Эстонию ввезено 78% импорта, в т.ч. 27% из Финляндии и 19% из России.

Другой причиной большого дефицита текущего счета, по данным информационной службы Банка Эстонии, является уменьшение почти до нуля положительного сальдо услуг. Если в отдельные кварталы прошлого года положительное сальдо услуг составляло 165-397 млн. крон, то в I квартале этого года — всего 11 млн. крон. Сальдо доходов, хотя и осталось отрицательным, однако почти вдвое уменьшилось (-38,7 млн. крон).

Положительное сальдо баланса поступлений со второй половины прошлого года постоянно уменьшалось в связи с уменьшением иностранной помощи.

В качестве положительных моментов Банк Эстонии называет увеличение остатка на счете капитала и финансов (вместе с резервами), который составляет 868,6 млн. крон, что в несколько раз больше, чем в любой из кварталов прошлого года.

Прямые иностранные инвестиции в Эстонию составили 552,5 млн. крон, а прямые инвестиции Эстонии за рубеж только 1,7 млн. крон. Из иностранных инвестиций в Эстонии 65% сделаны в форме основного капитала (из них 75% путем создания новых предприятий), 16% составляет реинвестированный капитал и 19% — кредиты.

Для уменьшения дефицита платежного баланса, по мнению Банка Эстонии, следует разработать государственную экспортную программу, изыскать возможности для увеличения экспорта товаров на восточный рынок, ускорить «большую» приватизацию, повысить эффективность использования иностранных кредитов, снизить темпы инфляции, внедрить разработанную совместно с Всемирным банком инвестиционную программу, сдать в аренду железную дорогу и морской транспорт, уменьшить правительственные расходы и пр.

BALTIC NEWS SERVICE

ВАШ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

Предложения продукции компаний США

Скоростные скутеры FORMULA.

Контакт: Richard Roegner, Dir. of International Sales. Thunderbird Products, 2200 West Monroe Street, P.O.Bpx 1003 Decatur, IN 46733-5003 USA Fax: (219) 724-1103

Приборы для измерения температуры и другие контрольно-измерительные приборы: цифровой мультиметр/термометр/измеритель относительной влажности (DMM/Thermometer/RH Meter), ручная инфракрасная термопара (handlheld Infrared Thermocouple), микро-мини автоматически настраивающий термоконтроллер (micro-mini temperature controller), тестер систем пайки (solder system tester), 8-канальный программируемый монитор процессов (8-channek programmable process monitor) и др.

Контакт: в Великобритании – OMEGA, PO Box 1, Broughton Astley, Leistershire LE9 6XR England, Fax: (0455) 285-520;

в США—OMEGA, One Omega Drive, Box 4047, Stamford, CT 06907 USA Fax: (203) 359-7700

Картриджи для лазерных принтеров. Приглашаются дистрибуторы, импортеры, торговые агенты.

Контакт: Bernie Bernstein, Intl. Sales Mgr., Laser Imaging International 21416 Chase Street, Canoga Park, California 91304 USA. Tel: (818) 886-8428 Fax: (818) 886-0420

Палатки, тенты, укрытия различных размеров, цветов, конфигурации и назначения на стальном каркасе. Собираются без применения инструментов и шнуров в течение одной минуты. Используются для загородных пикников, в качестве торговых палаток, для спорта и отдыха.

Контакт: International E-Z UP, Inc., 5525 East Gibraltar, Department I.B. Ontario, California 91764 USA. Tel: (909) 466-8333 Fax: (909) 944-2884

Противоугонное задерживающее устройство – Club.

Контакт: Winner Intl., 32 W. State St. Sharon PA 16146. Fax: (412) 981-1034

Фильтры и системы для очистки воды различного назначения.

Контакт: Global Environmental, 11526 Sorrento Valley Road, San Diego, California 92121 USA. Tel: (619) 481-3001 Fax: (619) 481-3883

Переносная система для очистки и обеззараживания воды – Arctic Clear 201. Очищает воду от вредных микробиологических и химических примесей, пестицидов при сохранении естественных минеральных веществ и элементов. Производительность – до 500 галлонов в сутки из несоленой воды.

Контакт: Nagao Berry Intl., 221 North Main Street, Suite 220, PO Box 136, Goshen, Indiana 46526 USA Tel: (219) 534-5822 Fax: (219) 5922

Передвижная станция – Rug Doctor – для чистки ковров, обивки, драпировки и т.п. в магазинах, учреждениях, организациях и т.д. с набором необходимых машин, механизмов, чистящих средств и экологически безопасных химических веществ.

Контакт: John T. Mandeville, Rg Doctor L.P., 2788 N. Larkin, Fresno CA 93727 USA. Tel: (209) 291-5511 Fax: (209) 291-9963

Теплоизолирующее покрытие для трейлеров – Cargo Quilt. Накрывает весь груз целиком сверху и сзади.

Контакт: UniCargo Group Intl. Inc., 7000 West 111th Street, Suite 300, Worth, Illinois 60482 USA. Tel: (708) 448-1660 Fax: (708) 448-1681

Трехфункциональные чистящие машины – пылесосы.

Контакт: Bissell Inc., PO Box 1888, Grand Rapids, Michigan 49501 USA. Tel: (616) 453-4451 Fax: (616) 453-1383

Навесные, приставные лестницы, стремянки; приспособления для рыной ловли: весла, сачки, крючья, багры, универсальные держатели для удилищ и т.п. – Dotline.

Контакт: Mengo Industries, Inc., 4611 Green Bay Road Kenosha, WI 53144 USA Tel: (414)652-3070 Fax: (414) 652-9910

Продукция биотехнологий для обработки сточных вод, отходов, контроля запахов, антисептической обработки цистерн и т.п.

Контакт: Bacteria Concepts Inc., 1400 Brook Drive, Downers Grove, IL 60515 USA. Tel: (708) 261-0061 Fax: (708) 261-0064

Устройство для очистки водопроводной воды посредством магнитов – Power Units.

Контакт: Aqua Magnetics Intl. Inc., 915-B Harbor Lake Drive, Safety Harbor, Florida 34695 USA Tel: (813) 447-2575 Fax: (813) 726-8888

Средства для ускорения роста растений, повышения плодородия почв: Aggrand Natiral Organic Fertilizer, Aggrand Organic Lawn Dethatcher, Aggrand Natural Lime Plus, Aggrand Natural Organic Compost Accelerator.

Контакт: Amsoil Inc., Amsoil Building, Superior, WI 54880 USA, Tel: (715) 392-7101

Водоочистители-нагреватели различных моделей, конфигурации, производительности и назначения.

Контакт: Durastill Export, Inc., 112 Union Street, South Weymouth, MA 02190 USA Tel: (617) 337-7990 Fax: (617) 340-0364

Безалкогольные напитки (минеральная вода, газированная вода, соки и др.); **комплектное и отдельное оборудование** для производства, наполнения новой и б/у стеклянной, пластиковой, металлической тары для напитков.

Контакт: For-U International Inc., 4 Rubinstein Ct., New Hempstead, NY 10977 USA.

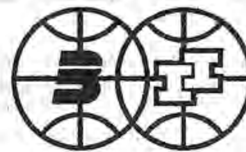
Провода, кабели, опто-волоконные кабели, коннекторы различной мощности и назначения. Приглашаются дистрибуторы, дилеры, представители.

Контакт: Remee, 186 North Main Street, Florida, New York 10921 USA. Tel: (800) 431-3684, (914) 651-4431 Fax: (914) 651-4160

Более подробная информация – в редакции БДГ по тел. (0172) 23-61-05

(Источник: International Business Export Catalog. Материалы предоставлены коммерческим отделом Посольства США в РБ)

ПРЕЗЕНТАЦИИ



BESSER I&I BLOCK

Транснациональная инвестиционно-строительная компания *BESSER – I&I BLOCK (BI&IB)* в отличие от Архимеда нашла рычаг, которым можно «перевернуть мир» и преобразовать жизнь в лучшую сторону. В качестве «орудия» используется оригинальная концепция развития жилищного строительства по мировым стандартам. По мнению президента *BI&IB*, известного белорусского бизнесмена, живущего в Канаде, г-на ДЖОРДЖА ОСТРОВСКОГО, в настоящее время это – важнейшая отрасль экономики, эффективное развитие которой является залогом преодоления экономического и социально-политического кризиса в Республике Беларусь, других странах СНГ и Балтии.

Для справки: *фирма BESSER, основанная в 1904г., первой изобрела и выпустила на рынок полностью автоматизированный завод для изготовления бетонных кирпичей и блоков. На современном этапе технологические линии для выпуска цементно-песчаных стройматериалов производятся различными зарубежными фирмами, однако лидерство, по-прежнему, удерживает BESSER. Технология производства кирпичей, стеновых блоков, элементов благоустройства территории и облицовочных плит из цементно-песчаных смесей методом вибропрессования позволяет получать сотни вариантов изделий, различных по форме, цвету и фактуре, при значительном снижении расхода энергии и цемента. В условиях многолетней жесткой конкуренции наиболее высокие технико-экономические показатели обеспечивают господствующее положение технологии и оборудования BESSER на мировом рынке. Только в США и Канаде работают более 1000 заводов, построенных этой компанией. Технологические линии BI&IB существуют в 104-х странах мира. Себестоимость производства вибропрессованных блоков составляет не более 25% себестоимости производства керамического кирпича, а использование этого прогрессивного материала ведет к существенному снижению себестоимости самого строительства и высокому качеству отделки за счет применения декоративных изделий. Исключаются штукатурные работы, снижаются расходы материалов в несущей и фасадной частях стены. Этот стройматериал идеально подходит для малоэтажного и индивидуального домостроения.*

BI&IB, занимающаяся не только строительством и производством современных стройматериалов, а также организацией и финансированием проектов, подготовила широкую программу привлечения иностранных инвесторов в экономику РБ. Приоритетное направление строительной системы *BI&IB* — современное малоэтажное домостроение. *BESSER – I&I BLOCK* является учредителем 47 СП в 9 бывших республиках Советского Союза. 5 совместных предприятий образованы на территории Беларуси. Их общий уставный капитал суммарно составляет около $10 млн. Одна из ключевых программ компании трансформирована через СП «Прогрессивные строительные технологии» совместно с Госстроем РБ и госкорпорацией «Белбуд» в республиканскую программу «Рациональный дом», которая будет осуществляться путем продвижения лучших современных технологий, оборудования и менеджмента в индустрию строительства на территории РБ. Совместно с Министерством обороны РБ разработана программа по обеспечению жильем военнослужащих. Через *СП BESSER-Беларусь* реализуются несколько других программ, в частности, создание градостроительных предпосылок для превращения Минска в финансовый и деловой центр Европы.

29 июня BI&IB начинает осуществление своих многочисленных планов в РБ – BESSER-Беларусь запускает в эксплуатацию завод по выпуску облицовочных блоков, мощностью 70 млн. штук условного кирпича в год, и элементов благоустройства. На торжества по случаю этого события приглашаются все предприниматели Республики.

Тел: (0172) 27-70-90, 27-87-52

МИРОВЫЕ ФИНАНСЫ. ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Лондон. **Курсы покупки/продажи ведущих мировых валют и золота на Лондонской валютной бирже. (Курсы обмена для туристов не совпадают с приведенными).**

	20.06	21.06	22.06
$1.00	1,3920/30	1,3880/90	1,3862/72 кан.дол.
	1,6052/62	1,6018/28	1,5998/08 нем.марка
	1,7990/00	1,7952/62	1,7928/38 голл.гульд.
	1,3480/90	1,3520/30	1,3472/82 шв.франк
	33,05/09	32,96/00	32,94/98 бельг.фр.
	5,4870/20	5,4710/60	5,4690/40 фр.франк
	1586,6/8,1	1580,8/2,3	1573,6/5,1 ит.лира
	102,22/27	101,92/97	100,64/69 яп.иена
	7,7600/00	7,7125/25	7,6975/75 швед.кр.
	6,9930/80	6,9600/50	6,9540/90 норв.кр.
	6,3080/30	6,2850/00	6,2780/30 дат.крона
Фунт стерл.	$1,5354/64	1,5382/92	1,5336/46
Золото (за унц.)	$389,80/390,30	389,80/390,30	393,05/393,45

Обменные курсы, золото (закрытие, Лондон**)**

	20.06	21.06
Доллар/марка	1,5995	1,6005
Доллар/иена	102,12	101,23
Фунт стерл./доллар	1,5383	1,5379
Золото ($ за унцию)	390,85	390,35

Индексы на ведущих фондовых биржах на 16-00 GMT

	20.06	21.06
New York Dow Jones	3746,97	3721,60
London FTSE-100 index	2971,1	2940,2
Nikkei average	21152,03	20813,16
Frankfurt DAX-30 index	1968,82	1983,27
Paris CAC-40 general index	1903,04	1890,78
Sydney Australian All-Ordinaries index	2024,4	1993,6
Hong Kong Hang Seng index	8998,18	8857,78

*(По сообщениям **REUTER**)*

НОВОСТИ REUTER. КОРОТКО

17 июня

Париж. Парламент Франции проголосовал за снятие ряда ограничений на рекламу алкогольных напитков, введенных социалистами в 1991г.

20 июня

Люксембург. Министры сельского хозяйства стран ЕС приняли решение о сроке годности для поступающих в продажу свежих яиц — 21 день. Предложение о контроле за соблюдением жесткого температурного режима (20°С) на протяжении этого периода министрами одобрено не было.

22 июня

Мельбурн. Четвертый по величине в мире пивоваренный концерн *Foster's* (Австралия) сообщил о своих планах открыть в ближайшие 5 лет в КНР четыре пивоваренных завода. Проект оценивается в $298 млн.

Коала-Лумпур. Здесь приостановлена сделка между местной электрической корпорацией *EPE Power* и компанией *Rolls-Royce* в связи с отказом правительства Малайзии предоставить даже часть государственных заказов иностранным компаниям.

Москва. Центробанк России понизил основную процентную ставку со 185% до 170%, что является уже четвертым понижением за последние два месяца. В апреле с.г. процентная ставка Центробанка составляла 210%.

Чикаго. Руководство компании *Harley-Pavidson* сообщило, что в текущем году «летние каникулы» на их заводах будут сокращены с двух до одной недели с целью ускорения изготовления заказных моделей (в настоящее время сроки выполнения отдельных заказов достигают одного года).

ТОВАРНЫЙ РЫНОК

ЛОНДОНСКАЯ БИРЖА МЕТАЛЛОВ

Алюминий	1482,0-1485,0 $/т
Свинец	565,0-567,0 $/т
Никель	6680,0-6690,0 $/т
Олово	5710,0-5730,0 $/т
Цинк	102305-1026,0 $/т
Медь	2474,0-2478,0 $/т

(***Данные на 20 июня***)

Лондон. Цены на нефть сырец (долл./баррель)

	17.06	20.06
Dated Brent	17,35	17,30
London IPE Brent (август)	17,41	17,30
New York Light Crude (июль)	20,71	20,40

*(По сообщениям **REUTER**)*

ТРАНСПОРТ

НА КАТАМАРАНЕ ФИРМЫ «VIKING LINE» ИЗ ТАЛЛИННА В ХЕЛЬСИНКИ МОЖНО ДОБРАТЬСЯ СКОРЕЕ, ЧЕМ НА САМОЛЕТЕ

На новом большом катамаране «Викинг Экспресс» («Viking Express») фирмы «Викинг Лайн» («Viking Line») из Таллинна в Хельсинки можно добраться на четверть часа скорее, чем на самолете, если учитывать дорогу до аэропорта и обратно и время регистрации. Об этом сообщил в 22 июня на презентации нового судна исполнительный директор «Викинг Лайн» Борис Экман.

«Викинг Экспресс», вмещающий 450 пассажиров и развивающий скорость 35 узлов, будет делать между Таллинном и Хельсинки три рейса в сутки. Продолжительность рейса — полтора часа. Билет в один конец стоит 300 крон (в бизнес-классе 450 крон).

В этом году фирма планирует перевозить 1000 пассажиров в день (85% из Финляндии, 10% из Эстонии).

Для справки. *Катамаран «Викинг Экспресс» построен в 1990 году и принадлежит английской фирме «Condor Ferries Ltd.». Навигационная команда судна состоит из англичан, обслуживающая – из эстонцев. Фирма «Викинг Лайн» – дочернее предприятие финской судовой компании «SF-Line» – основана в 1966 году. В настоящее время в Балтийском море ходят восемь судов фирмы «SF-Line». В прошлом году фирма перевезла 5,4 миллиона пассажиров, 440 тысяч легковых и 78 тысяч грузовых автомобилей.*

BALTIC NEWS SERVICE

ИНВЕСТИЦИИ

ЗАПАДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ПРИХОДЯТ В РОССИЮ

Москва, 17 июня. **Западные аналитики отмечают повышение активности европейских и американских инвесторов в отношении российской экономики. Вслед за банками *Salomon Brothers, Goldman Sachs, Morgan Stanley* и *Paine Webber*, в ближайшее время в Россию придет Русский фонд «Флемингтон», базирующийся в Лондоне.**

Русский фонд создан за счет капиталов ЕБРР ($16,7 млн.) и Международной Финансовой корпорации ($8 млн.). Еще $41 млн. поступил от частных лиц, согласившихся сохранять свои инвестиции в российской экономике на протяжении ближайших семи лет. Известно, что первые $4 млн. инвестиций фонда получат предприятия электронной, нефтедобывающей промышленности, а также сеть московских магазинов и радиостанция (инвесторы будут владеть 20% акций этих объектов). В целом же, по сообщению информированных источников, с начала 1994г. в Россию уже поступило до $600 млн. К концу текущего года эта цифра может достигнуть $4 млрд. Приток столь значительных сумм объясняется предполагаемым высоким процентом прибыли (до 200%) и низкой стоимостью акций. В настоящее время многие потенциальные инвесторы ожидают создания в России цивилизованного рынка ценных бумаг. Их не удовлетворяет сегодняшняя ситуация, когда еженедельный объем полулегальных сделок с акциями превышает $20 млн.

ФИНАНСЫ. ХРОНИКА

ЕВРОПА НА ПУТИ К ЕДИНОЙ ВАЛЮТЕ

Брюссель, 21 июня. По сообщению Евростата, в 1993г. внешнеторговый дефицит стран ЕС с остальными странами мира сократился на $59,9 млрд., составив на начало текущего года лишь $1,7 млрд. Падение внешнеторгового дефицита ЕС объясняется 10,6-процентным увеличением экспорта и лишь 0,8-процентным увеличением импорта. Одновременно наблюдается снижение объемов торговли между странами ЕС (в течение 1993г. — на 5,5%). В докладе, подготовленном Евростатом по заданию комиссии ЕС по объединению валютных систем, сообщается о размерах национальных бюджетных дефицитов западноевропейских стран. Министры финансов, несмотря на требования Маастрихтского договора, отказываются обнародовать эту информацию, так как опасаются немедленной спекулятивной атаки на слабейшую национальную валюту ЕС.

ВОЗВРАЩЕНИЕ В БРЕТТОН-ВУД?

Лондон, 19 июня. В ближайшую неделю здесь будет проходить совещание экспертов по валютно-финансовым вопросам под руководством бывшего председателя Национального банка США П.Волкера. Главной целью совещания является выработка основных направлений стабилизации кросс-курса твердых валют мира. В качестве своей стратегической задачи участники совещания называют достижение международного «валютно-финансового паритета», подобно тому, который был установлен в 1944г. в Бреттон-Вуд (там, по согласованию с представителями 45 стран, в качестве основной взаиморасчетной единицы был избран USD, с условием, что колебание остальных твердых валют по отношению к нему не будет превышать 1%). Идея «возвращения в Бреттон-Вуд» разделяется преимущественно экономистами-теоретиками. Практики отвергают такую возможность, считая, что послевоенный валютно-финансовый паритет был навсегда похоронен в ходе кризиса 70-х гг., связанного с вьетнамской войной.

*(По сообщениям **REUTER**. Перевод с анг. БДГ)*

РЕЗОНАНС

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА: НЕ ЖЕСТКОСТЬ, А ГИБКОСТЬ

Вернуться к проблеме, изложенной в небольшой статье «О жесткости денежно-кредитной политики и ее эффективности», опубликованной в «Национальной экономической газете» от 15 июня 1994г., заставил меня на удивление агрессивный и не весьма корректный комментарий анонимных экспертов Управления экономических исследований Национального банка, опубликованный в «Белорусской деловой газете» 20 июня 1994г.

Министерство экономики, в отличие от Минфина и Национального банка, не наделено функциями оперативного регулирования бюджетно-налогового процесса или кредитно-денежного и валютного регулирования.

Именно по этой причине мне, как работнику этого министерства, приходится защищать честь своего мундира, так как специфика аналитической и прогнозной работы сама по себе не наделяет меня правом принимать конкретные решения, за которые потом возможно пришлось бы нести ответственность. Это присуще работникам финансовых и банковских органов.

С другой стороны как раз это и дает основания без предубежденности анализировать итоги работы всего народного хозяйства и в том числе влияния на экономику регулирующих мер, проводимых министерствами, ведомствами, Национальным банком. Дать объективную оценку тому, что получилось в прошлому году и предупредить о недопустимости повторения имевшихся ошибок в будущем. В этом и заключается цель обсуждения, которое мы попытались осуществить на страницах газеты.

В настоящее время вызывает тревогу тенденция некоторых показателей прошлого года:

- если на 1 рубль стоимости остатков товарно-материальных ценностей, в том числе запасов готовой продукции предприятий в начале прошлого года приходилось 0,3 руб. денежных средств предприятий, то к концу года эта величина снизилась до 0,2 руб.;

- если на начало прошлого года соотношение между ликвидными средствами населения (остатки наличных денег и вкладов до востребования) и товарными запасами в розничной торговле составляло 1:1, что свидетельствовало о сбалансированности между спросом и предложением, то к концу года оно составило 1:1,7, а это говорит о том, что цены уже «уперлись в покупательский спрос» и произошло это преимущественно в последнем квартале прошлого года, что не случайно.

К сожалению, как известно, граждане республики в настоящее время уже не могут позволить себе купить то, что покупали ранее.

Да, чрезмерное количество денег, обращающихся в народном хозяйстве, провоцирует искусственный рост спроса. Поэтому необходимо ограничивать эмиссию денег. Однако не до абсурда. Денежная эмиссия должна соответствовать стоимостной наполняемости товарооборота и учитывать поэтапность проведения структурной перестройки экономики, без развала производства и провоцирования массовой безработицы, что требует взвешенного подхода к регулированию экономических процессов.

Известное и применяемое обычно при рассмотрении многих важнейших экономических проблем уравнение обмена наглядно демонстрирует комплексность проблемы инфляции и ошибочность одностороннего подхода в борьбе с ней. Это и динамика денежной массы, скорости ее обращения, реального размера валового национального продукта. Это подтверждается опытом всех стран, осуществляющих переход к рыночной экономике.

Весьма аргументированные подтверждения этим выводам можно найти у наиболее авторитетной фигуры монетаризма, лауреата Нобелевской премии Милтона Фридмена: «Постоянство темпов роста предложения денег не обеспечивает полной стабильности экономической системы, но избавляет от невероятных потрясений, знакомых нам по недалекому прошлому». «Чтобы избежать возможного недопонимания в этом вопросе, следует подчеркнуть, что указанные проблемы не являются прерогативой лишь денежно-кредитной политики». «Таким образом, я остаюсь убежденным сторонником основного принципа монетаризма: деньги слишком важны, чтобы позволять центральным банкам манипулировать ими по своему усмотрению».

Действительно, в реальной жизни денежные и неденежные факторы роста цен обычно переплетаются и взаимно влияют друг на друга. Различают инфляцию спроса и инфляцию издержек. Инфляция издержек — рост себестоимости, ведущий к росту цен, может вызываться, например, нехваткой или удорожанием сырья, материалов, топлива, удорожанием труда. Она имеет место в нашей экономике. Так, в прошлом году, по расчетам специалистов Министерства экономики, наиболее существенное влияние на общий рост цен в экономике республики оказывало удорожание импортированных энергоносителей и обвального курса белорусского рубля. На долю этих факторов в общем показателе инфляции приходится около 36 процентов. Влияние других факторов составляет: рост заработной платы и других доходов населения — 20 процентов, увеличение расходов Правительства — 20 процентов, рост доходов хозяйствующих субъектов — 10 процентов, падение объемов производства — около 11 процентов.

Как видно, кредитная экспансия не являлась определяющим фактором роста цен в 1993 году.

Если в 1992 году при увеличении денежной массы в 5,7 раза кредиты банка возросли в 8,5 раза (доля влияния кредитной эмиссии в общей инфляции, по экспертным оценкам, составляла около 16 процентов), то в прошлом году росту денежной массы в 6,4 раза соответствовал рост кредитов в 6,1 раза.

По оценкам, доля кредитной эмиссий в общей инфляции прошлого года составила лишь 3 процента.

Другими словами, в борьбе с инфляцией Национальный банк, на первый взгляд, преуспел. Но какой ценой? Не лучше ли было смириться с инфляционным влиянием кредитной политики в размере не 3, а скажем 7 процентов, но при этом ограничить фактор падения производства с 11 до 7 процентов? От повышения объемов необходимого производства, возможно, выигрыш был бы и больше?

Очевидно, необходимо делать больший акцент и на качество кредитования. Дополнительная масса денег, созданная банками в процессе кредитования производственного сектора, может в одних случаях вовлечь ресурсы, ранее не использовавшиеся, или привести к их перекомбинированию и более эффективному использованию. В других же случаях дополнительная кредитная эмиссия может такого эффекта не иметь и тогда ее результатом явится рост цен, а дополнительно эмитированные деньги будут вовлечены в финансирование спекулятивных сделок. Так, например, «внутренним мотором» японского экономического чуда после второй мировой войны было постоянное опережающее по сравнению с накопленными финансовыми ресурсами кредитование производства и соответствующий рост денежной массы. При этом, если в других странах кредитно-денежная экспансия нередко приводила к спекулятивному росту цен, не способствовала росту производства, то в Японии этого сумели избежать благодаря обеспечению высокой прибыльности вложений в производство по сравнению с другими возможными направлениями использования денег.

При сравнении отдельных данных об изменении денежной массы, скорости ее обращения с темпами роста инфляции становится очевидно, что наш уровень инфляции выше, чем в России, а скорость обращения денег наоборот значительно ниже. При имеющихся различиях в экономиках нашей страны и России необходимо сказать и о немаловажном общем моменте. Система денежного обращения, расчетов и платежей, которая сложилась в наших странах в 30-е годы и просуществовала до конца 80-ых годов, соответствовала административно управляемой экономике. Опыт показывает, что стихийного становления новой системы денежного обращения и расчетов не происходит, разрушение старой усиливает хаос и инфляцию. Создание платежно-расчетного механизма, необходимого для рыночной экономики, требует времени и усилий, автоматизма здесь нет. В настоящее время и Россия, и Беларусь находятся примерно на одной стадии процесса создания этого механизма. По данным Национального банка, платежно-расчетные операции, происходящие на территории Беларуси, осуществляются в настоящее время значительно быстрее, чем в России.

При определении обьема платежных средств, необходимых для обслуживания товарного обращения, в будущем будет учитываться национальное богатство, принявшее товарную форму.

Задача денег — обслуживание имеющихся рынков товаров, услуг, ценных бумаг (финансовых активов). Финансовые активы — отражение материального национального богатства. Как правило, в странах, лишь приступающих к формированию рыночной экономики, материальное богатство (его денежная оценка) значительно больше суммы финансовых активов.

Образец быстрого становления финансовых рынков — послевоенная Япония, где этот процесс занял всего-ничего три десятилетия. Формирование их шло под строгим государственным контролем и круг их участников был первоначально ограничен.

Появление новых рынков у нас будет, по всей вероятности, постепенным и сопровождаться некоторым расширением денежной массы при обеспечении приоритета интересов производства. Это позволит избежать последствий неуправляемости, которые приводят, как показывает опыт, к неоправданно быстрому переливу денег из сферы материального производства в сферу обращения, и как следствие этого разрушению производственного потенциала, а не его поэтапной модернизации.

Российские специалисты, по имеющимся данным, оценивают процесс включения в товарное обращение всего национального богатства в 20-30 лет.

На сегодняшний день достаточно широкому кругу экономистов нашей республики и за рубежом ясно, что для осуществления задачи по эффективной борьбе с инфляцией необходимо разумное сочетание бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики с мероприятиями, направленными на социальную поддержку населения и реструктуризацию производства.

Убеждены, что на этой позиции стоят и специалисты Национального банка.

Весь вопрос в том, что инструменты экономического регулирования должны использоваться комплексно, без попыток решить проблему инфляции, да и всех остальных проблем за счет одного фактора при многогранности экономики. Поняв это и договорившись о разумном совместном влиянии на все факторы проблемы, можно рассчитывать на успех всего дела.

С.КОМОРНЫЙ, *заместитель начальника отдела финансовых и денежно-кредитных отношений Минэкономики*

ДЕФИЦИТ ГОСБЮДЖЕТА ЛАТВИИ НА 1 ИЮНЯ СОСТАВЛЯЛ 16 МЛН. ЛАТОВ

До 1 июня 1994 года дефицит госбюджета Латвии составлял 16,3 млн. латов, который был полностью покрыт государственными внутренними краткосрочными долговыми обязательствами, сообщил на пресс-конференции во 21 июня директор департамента бюджета министерства финансов Латвии Гатис Каминскис.

Каминскис отметил, что доходы госбюджета Латвии в январе-мае в общей сложности составили 211,8 млн. латов, или 36,9% от общей суммы доходов, предусмотренной на год, а расходы бюджета — 219 млн. латов, или 35,6% от общей суммы, предусмотренной на год. Касаясь выполнения госбюджета за первые 5 месяцев т.г., Каминскис отметил, что в мае доходы бюджета превысили расходы на 2,8 млн. латов. Поэтому уменьшилось и превышение расходов над доходами — с 10,04 млн. латов в конце апреля до 7,19 млн. латов в конце мая.

В настоящее время в экономике Латвии наблюдается процесс стабилизации, так как в мае 1994г инфляция была самой низкой за эти пять месяцев и, по сравнению с апрелем, инфляция возросла только на 0,2%. Таким образом, всего с начала года инфляция возросла на 12,4%.

Каминскис считает, что Государственной службе доходов (ГСД) нужно улучшить систему администрирования доходов, так как возросли задолженности госбюджету как по налогу с оборота, так и по налогу с прибыли. Платежи по налогу с оборота в доходах госбюджета за 5 месяцев в этом году составили 66,2 млн. латов, но размер этих платежей, по сравнению с январем-маем 1993г, в 1,8 раз меньше.

Платежи от акцизного налога в госбюджет также поступают неудовлетворительно, так как в январе-мае т.г. акцизный налог составил только 23,5% от запланированных платежей акцизного налога на год. Доходы от акцизного налога составляют платежи от производимых в Латвии алкогольных напитков, табачных изделий, парфюмерии, ювелирных изделий, ввозимого в страну бензина и дизельного горючего, легковых автомобилей, а также пограничные таможенные пошлины на импортируемые товары.

К тому же, принимая во внимание, что планируемые доходы от платежей акцизного налога за импортируемое горючее в 1994г составляют 56,4% от всех доходов от налогов, невыполнение по этому налогу оказывает существенное влияние на общие показатели выполнения акцизного налога.

BALTIC NEWS SERVICE

КОНТРОЛЛИНГ: НЕКОТОРЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

(*Начало см. в БДГ N 20/118*)

Самым мощным средством экономического возрождения страны после войны правительство Германии считало рост производительности труда, усовершенствование производственных процессов, снижение издержек производства. С этой целью был создан правительственный институт для поддержки предприятий в работе по рационализации.

ИНФОРМАЦИЯ – СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ КОНТРОЛЛИНГА

Хозяйственные процессы на предприятии сопровождаются информационными потоками, которые отражают и фиксируют эту деятельность в данных бухгалтерского и финансового учета. Руководитель принимает решение на основе этой информации, тщательно подготовленной и представленной в количественном виде. Задача контроллинга – подготовить необходимую и достоверную информацию. Проблема при этом состоит в «правильной мере» информации, которая должна быть предоставлена на разные уровни управления «в нужое время» и «правильной степени агрегированности». Такая информация поставляется не вместо данных бухучета, а дополнительно. Подготовка информации базируется на механизме расчетов и согласованных инструментах. Это требует от контроллера специальных знаний. Его роль на предприятии может проявляться по-разному.

При исторически-бухгалтерской ориентации контроллер делает данные бухгалтерского и финансового учета полезными для принятия решения. Иначе говоря, классифицирует, агрегирует и упорядочивает фактические данные таким образом, чтобы они отражали экономическую характеристику производственного процесса. Образно говоря, **контоллер** выполняет роль **регистратора**.

Усложнение задач руководителя вызвало необходимость анализирующего, т.е. активно действующего контроллера. Основываясь на данных бухучета как на источнике информации, контроллер изучает процессы на предприятии, выявляет слабые места, проводит сравнение фактических показателей с запланированными и анализирует причины отклонений, а также предлагает меры по приспособлению. В таком понимании своей роли контроллер становится **навигатором** у руководителя предпрития. Он подготавливает принятие решения и инициирует улучшения.

На следующем этапе контроллер освобождает руководителя от ряда проблем по планированию, контролю и обеспечению нформацией, и становится **инноватором**, разрабатывая концепции эффективного управления. Доминируют элементы планирования на основе знаний процессов на предпрятии и его внешней среды (экономической, технологической, политико-правовой и социо-культурной), а также информационных технологий.

В работе по контроллингу можно выделить в этой связи два аспекта. Первый из них связан с обеспечением, подготовкой, анализом, оценкой и контролем экономической информации, необходимой для принятия решений; второй – с методами и техникой обработки данных (информационными технологиями).

ПОКАЗАТЕЛИ И СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ – ИНСТРУМЕНТ ПОДГОТОВКИ И ПЕРЕДАЧИ ИНФОРМАЦИИ

Для оценки деятельности предприятия, подготовки и передачи информации используют показатели. Они информируют о финансово-экономическом состоянии предприятия и используются для уяснения структур и процессов на предприятии, являясь при этом измерительными величинами. Они позволяют судить о состоянии и взаимосвязях. Поэтому показатели, и прежде всего системы показателей, используют как многогранный инструмент контроллинга для внешних и внутренних целей. Чем больше предприятие и сильнее его зависимость от положения на рынках сбыта и сырья, тем важнее иметь точную информацию о ситуации на предприятии и его положении на рынках.

Система показателей сокращает неопределенность для того, кто принимает решение тем, что ориентирует его поведение на заданную цель, потому что сама система вытекает из целевых показателей. Система показателей особенно важна, если необходимо учесть несколько целей.

Среди показателей цели различают прибыль и ликвидность, которые могут быть представлены в различной форме, как, например, рентабельность, статичная и динамичная ликвидность и т.д. Относительно деятельности различают нормативные и описательные показатели. Нормативные показатели – это цели и нормы для выполнения. Описательные лишь описывают положение вещей и требуют объяснения и анализа.

Прибыль и ликвидность в качестве целей предприятия дают информацию о финансовом состоянии предприятия и поэтому подлежат особому наблюдению контроллера, чтобы заранее уловить негативные тенденции и изменения и привлечь к ним внимание руководителя.

Рациональное ведение хозяйства требует постоянной проверки и контроля выполнения намеченных плановых данных (целей). Сравнение запланированных и реализованных показателей дает информацию о результатах деятельности. В центре контроллинга, ориетированного на будущее, стоит анализ причин отклонений и предложение мероприятий по приспособлению.

Необходимость координации внутреннего и внешнего анализа привела к построению системы показателей, основанной на рентабельности и ликвидности (РЛ), общая схема, которой приведена на *рис.1*. Она охватывает основные отделы предприятия, где принимаются решения и позволяет выявлять основные взаимосвязи производственного процесса.

Система показателей РЛ выполняет поэтому не только информационную функцию, но и функцию координации структур предприятия, чтобы своевременно заметить отклонения фактических данных от запланированных и показать негативные влияния этих отклонений на другие отделы. Чем крупнее предприятие и прогрессивнее разделение труда на нем и чем сильнее оно подвержено влиянию внешних факторов, тем важнее становится согласование решений через систему контроллинга, который должен обеспечить необходимую для этого информацию.

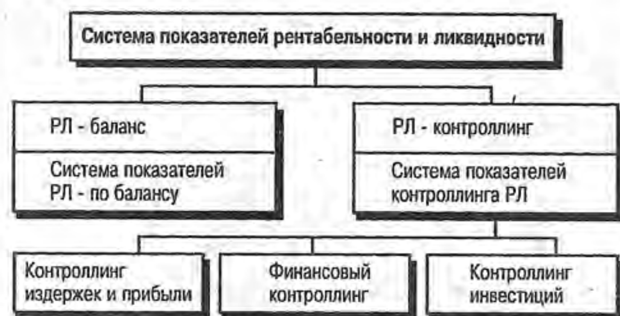


Рис.1. Система показателей «рентабельность – ликвидность» (РЛ)

Построение этой системы показателей опирается на внутреннюю и внешнюю информационную базу. Внутренней базой информации являются данные бухгалтерского и финансового учета, или данные о количественном описании состояния потоков материальных и денежных благ на предприятии.

Регулирование этих потоков составляет главную задачу руководителя предприятия, а принципом его поведения остается получение максимально полезного результата при минимальных затратах ресурсов. Ориентация на ликвидность предполагает поддержание финансового равновесия.

КОНТРОЛЛИНГ ИЗДЕРЖЕК И ПРИБЫЛИ

С экономической точки зрения, все хозяйственные процессы на предприятии, выраженные в денежных единицах, можно свести к двум главным направлениям, а именно: к расходам или себестоимости производства продукта и поступлениям, т.е. к выручке от реализации данного продукта, или оборота. Поэтому одинаково важен текущий контроль (наблюдение) за развитием оборота и издержек для отдельного продукта, группы продуктов, рынков сбыта, клиентов, подразделений предприятия и, наконец, всего предприятия.

Задача контроллинга издержек и прибыли состоит в том, чтобы определить отклонения в издержках и прибыли, проанализировать их и найти финансово-экономические возможности приспособления к меняющимся условиям. Кроме того – выявить места неэффективного использования издержек внутри предпрития.

В качестве инструмента используется учет издержек и планирование прибыли. Цель учета издержек состоит, прежде всего, в том, чтобы экономически охарактеризовать процесс производства и на этой основе найти пути к снижению издержек. На данных такого учета основывается затем планирование прибыли для всего предприятия. Причем исходным является план оборота или сбыта, который определяет все другие планы предприятия.

С методов учета издержек и себестоимости продукта, собственно, и начинается контроллинг.

Традиционные методы определения себестоимости продукта на базе полных издержек позволяют установить только величину тех или иных допущенных затрат, возникших при изготовлении какого-то продукта для установления цены, или рассчитать все расходы, понесенные при изготовлении данного продукта, чтобы проверить, дает это прибыль или потери. В какой-то мере такой подход направлен на определение общих финансовых затрат, из которых можно оценочно определить степень эффективности внутренней хозяйственной деятельности предприятия в целом. Но такой метод учета очень слабо отражает экономическую храктеристику производственного процесса и часто даже затемняет его, поскольку дает суммарные данные.

Ориентация предприятий на конечный результат своей деятельности (прибыль) приводит к необходимости обращения к планированию, прогнозу и анализу источников прибыли. Поэтому прибыль и рентабельность должны определяться не только для предприятия в целом, но и для отдельных рынков и его сегментов (продуктов, групп продуктов, клиентов и регионов). При расчете прибыли и рентабельности контроллер должен учитывать изменения рынка и самое важное – он должен проводить эти расчеты предварительно, т.е. планировать и позволять выявлять влияние изменений цен и объема сбыта на прибыль раздельно, а также воздействие инструментов политики сбыта. Поэтому текущий контроль развития издержек должен быть основан на учете издержек не только всего предприятия, но и по отдельным продуктам, и на местах их возникновения в производственном процессе. При этом учет всех издержек не становится лишним, а уходит на второй план.

Исходным пунктом определения издержек, таким образом, должен стать рынок, а предметом расчета – прибыль конкретного рынка. Такой подход требует иной группировки элементов затрат на производство. Классификация элементов затрат должна вытекать из характера самого производственного процесса и факторов, влияющих на эти затраты. Поэтому издержки группируют на зависимые от изменения объема сбыта и зависимые от времени, известные читателю как переменные или фиксированные издержки. Разделение издержек на фиксированные и переменные в нашей хозяйственной практике используется пока лишь для дополнительного налогообложения предпрятий, а не для управления издержками.

Расчет прибыли, ориентированный на рынок по своей структуре, называется расчетом сумм покрытия и ведется на основе рыночной выручки, а успех (прибыль) определяется ступенчато. Основная схема такого расчета сумм покрытия проста:

Выручка
–
Переменые издержки
___
Брутто доход (= сумма покрытия)
–
Фиксированные издержки
___
Прибыль

В центр поставлены показатели результата успеха на рынке, меняющиеся в зависимости от цен и/или объема сбыта. Сумма покрытия, или валовая прибыль является показателем успеха предприятия. Она вносит сумму для покрытия совокупных издержек предприятия. Если это продукт не произведен (реализован), то определенная часть фиксированных издержек не погашается.

При необходимости фиксированные издержки также можно разбивать на группы. Дифференцированный подход к фиксированным издержкам позволяет управлять ими для адаптации к изменениям спроса.

В краткосрочном периоде планирование производственной программы и определение ценовой политики предприятия проводят на базе прогнозируемых сумм покрытия, располагая продукты в порядке убывания сумм покрытия. Для ценовой политики важно учитывать ассортимент, новые рынки, жизненый цикл продукта, а не все актуальные издержки.

В долгосрочной перпективе, поскольку должны быть возмещены все издержки, расчет себестоимости ведется на базе полных издержек.

КОНТРОЛЛИНГ ПРОИЗВОДСТВА (ПРОДУКТА)

Контроллинг издержек и прибыли дает общее, поверхностное представление об отклонениях прибыли, в котором нивелируется виляние разнонаправленных факторов, и планирует прибыль на основе денежных единиц.

Руководителю важно знать не только совокупную сумму затрат, общий выпуск и прибыль, но и от каких факторов зависит величина затрат, и за счет каких факторов получен прирост прибыли. Получить такую информацию можно через контроллинг производства или продукта.

Чтобы выявить причины, повлиявшие на отклонение в прибыли, ему нужно детально определить места и причины отлонения издержек. Для этого он анализирует процесс производства продуктов на базе не только стоимостной оценки, но и на основе данных о количественном использовании ресурсов, объема продуктов и времени. Контроллер должен гарантировать эффективность производственного процесса, а для этого нужно управлять издержками.

Наблюдая за развитием и использованием факторов производства в стоимостной и количественной оценке, он изучает влияние именно тех, которые оказывают существенное функциональное воздействие в процессе производства на изменение прибыли продуктов (программы продуктов). А при негативных отклонениях инициирует необходимые мероприятия. При этом он должен просчитывать влияние различных факторов на прибыль. Образно говоря, как навигатор, он снимает показания сигнальных индикаторов о состояни хозяйственной деятельности предприятия, которые дают указания руководству, что следует предпринять, чтобы следовать в заданном направлении.

Наблюдение за производственными издержками и их отклонениями нужно для того, чтобы при неожидаемом развитии предоставить информацию для управляющего производственным процессом. Выявлять слабые места, чтобы управляющий мог вовремя воздействовать на процесс произовдства и находить подходы к разработке мер воздействия в будущем.

Важно, что анализ отклонений должен включать дифференцированное разложение показателей результатов (прибыли) на факторы, их определяющие, для выявления компенсационного эффекта, чтобы провести необходимую в этой связи корректировку. Это позволит оценить положение отдельных продуктов на рынке сбыта на основе экономического анализа производственной программы. Результаты такого анализа – реальная основа для выявления проблем и последующего планирования.

Критериями оценки служат эффективность и производительность.

Эффективность использования средств техники и организации определяется соотношением совокупной суммы затрат ресурсов и стоимости полученной продукции (услуг). Это величина относительная, охватывает как денежные, так и натуральные величины, может относиться к группе продуктов, цеху, отделу, проекту.

Производительность (результативность) используется для того, чтобы элиминировать влияние ценового фактора и выделить реальные экономические, т.е. натуральные, компоненты эффективности (измеряемые в физических величинах). Общая производительность как отношение результата к затратам или продукта к издержкам (в натуральном выражении) состоит из двух компонентов: натурального и денежного – производительности как технической комбинации производственных факторов и результативности (прибыльности) хозяйственных решений относительно производственной программы. Критерий прибыльности позволяет сделать выбор производственной программы и управлять ею, а также определять количественные взаимосвязи между производственными факторами, которые дают возможность выполнить данный объем производства. Взаимосвязь между этими критериями представлена на *рис.2*.

Рис. 2: Факторы, влияющие на изменение экономической эффективности работы предприятия

По приведенной схеме взаимосвязей можно анализировать отдельные продукты и всю номенклатуру выпускаемой продукции.

Контроллер дает сравнительную оценку издержек «на входе» и результатов «на выходе» и измеряет их во времени с помощью многофакторного анализа. Это позволяет при анализе выпускаемой продукции выявить пять факторов, влияющих на прирост прибыли в процессе производства: цены издержек и продукта, изменение объема производства, издержек и технической эффективности. Практические результаты анализа продукта и программы продуктов на базе компьютерной программы, апробированной на ряде предприятий РБ, представлены в *таблице 1*.

Год	Наименование продукции	Кол-во шт.	Цена тыс.руб.	Издержки: Трудоемкост тыс.н/ч	Издержки: Стоимость 1 н/ч руб.	Издержки: Себестоимость единицы тыс.руб.	Результат: Товарный выпуск тыс.руб.	Результат: Полная себестоимость тыс.руб.	Результат: Прибыль тыс.руб.
1993	Аппарат 41105	2.3000	126.000	1.9000	51.5789	98.0000	289.8000	225.4000	64.4000
	Аппарат 51418	4.5000	118.000	2.1000	51.9048	109.0000	531.0000	490.5000	40.5000
	Аппарат 42470	2.0000	134.000	3.0000	37.3333	112.0000	268.0000	224.0000	44.0000
							1088.8000	939.9000	148.9000
1993	Аппарат 41105	1.5000	123.000	2.0000	52.5000	105.0000	184.5000	157.5000	27.0000
	Аппарат 51418	2.8000	145.000	2.6000	46.1538	120.0000	406.0000	336.0000	70.0000
	Аппарат 42470	12.0000	152.000	3.1000	43.5484	135.0000	1824.0000	1620.0000	204.0000
							2414.5000	2113.5000	301.0000

Результаты расчетов:		
KR1=	1921.4035	<— Реальная полная себестоимость.
LR1=	2127.4000	<— Реальный объем производства.
K10=	1796.2000	<— Номинал. полная себестоимость.
Индексы изменений:		
1+dP=	1.1350	<— цены продукта.
1+I=	1.9539	<— объема производства.
1+dQ=	1.1000	<— цены ресурсов.
1+V=	1.0697	<— технической эффективности.
1+C=	1.9111	<— издержек производства.
Эффективность использования ресурсов:		
Lo:Ko=	1.1584	<— базовая.
L1:K1=	1.1424	<— отчетная.
LR1:KR1=	1.1072	<— реальная.
Факторы, влияющие на прибыль в стоимостной оценке:		
	152.1000	<— сумма прироста прибыли.
	142.0348	<— рост объема производства.
+	40.2652	<— изменение издержек.
-	125.2035	<— техническая эффективность.
-	192.0965	<— изменение цен на сырье.
+	287.1000	<— изменение цен на продукцию.
	152.1000	<— сумма прироста прибыли.

Таблица 1. Многофакторный анализ финансового результата по произведенной продукции.

Такой анализ позволяет из общего отклонения выделить не связанные с процессом производства колебания цен продукта и ресурсов и получить характеристику производственного процесса по изменениям в использовании ресурсов и технической эффективности производства. Результаты анализа показывают, что общий прирост прибыли в размере 152.1 тыс. руб. распадается на одну часть, которая была бы получена в результате изменения цен и объема производства (237.1) и другую, которая недополучена вследствие почти неизменного уровня технической эффективности производства и недостаточо эффективного использования ресурсов (-125,2). Индексы изменений объема производства и издержек производства практически одинаковы.

Аналогично можно анализировать отдельные продукты, всю номенклатуру продукции, а также деятельность различных структурных подразделений предприятия. Такой анализ делает наглядным основные источники сверхнормативных потерь, позволяет сопоставлять различные варианты технологического процесса, найти выгодные сочетания ассортимента продукта, которые лучше соответствуют платежеспособному спросу и обеспечивают максимальную прибыль в течение длительного периода времени.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Часто на предприятии приходится решать проблему приспособления к изменениям спроса исходя из ограниченных во времени возможностей сбыта. Поэтому руководство предприятия часто стоит перед выбором решения, либо увеличить (снизить) цены предложения, либо установить более низкий объем сбыта (производства). Но есть и другая возможность. Она состоит в систематическом регулировании программы производства и сокращением связанных с ней издержек. Поэтому одинаково важен текущий контроль развития оборота и издержек по продуктам, сферам сбыта, отделам предприятия и всему предприятию.

В этой ситуации контроллер должен помочь с наименьшими потерями приспособиться к изменениям хозяйственной среды. Его задача состоит в расчете предполагаемых воздействий многих изменений хозяйственной среды на ожидаемые результаты предприятия, чтобы заранее подготовить к ним руководство. Для этого необходимо рассмотреть несколько альтернативных вариантов, или смоделировать деятельность предприятия с учетом изменения некоторых параметров. Контроллер, как инноватор, принимает на себя часть функций по моделированию (планированию) возможных ситуаций, инициируя различные способы поведения и приспособления.

Одна из возможных ситуаций моделирования хозяйственной деятельности предприятия с учетом изменения налогов представлена в расчетах компьютерной программы, апробированной на ряде промышленных предприятий РБ. (*См. табл.2.*). Она позволяет оперативно рассчитывать различные варианты экономического поведения предприятия и моделировать несколько хозяйственных ситуаций.

МОДЕЛИРОВАНИЕ:			
Реальный объем продукции	147	штук	
Оптовая цена	142.803	тыс.руб. за ед. пр-ции	
Постоянные накладные расходы	5143	тыс.руб. за ед. пр-ции	
Материальные затраты	12.795	тыс.руб.	
Новая оптовая цена	201.374	тыс.руб. за ед. продукции	
ИЗМЕНЕНИЯ	Реальный объем	Пересчет	Модель1
объема в %			15
цены в %			15
материальных затрат в %			35
постоянных затрат в %			-10
Объем выпуска т.р.	147	147	169.05
Объем реализации т.р.	20992.041	26343.170	27761.974
Материальные затраты т.р.	1880.865	1880.865	2920.042
В т.ч. топливо т.р.	0	0	0
Добавленная стоимость т.р.	19111.176	24462.305	24841.931
Фонд оплаты труда т.р.	12545	9220.109	9716.690
Основные фонды т.р.	6240	6552	6552
Постоянные затраты т.р.	5143	5143	4628.7
Полная себестоимость т.р.	19568.865	16243.974	17265.433
Прибыль т.р.	1423.176	10099.195	10496.540
Прибыль на единицу товара т.р.	9.681	68.702	62.091
Критическая точка т.р.	5649.158	5649.158	5001.773
Точка самоокупаемости шт.	39.559	39.559	21.598
Прибыль к распределению т.р.	684.223	10099.195	7019.978
НАЛОГИ И ОТЧИСЛЕНИЯ:			
Недвижимость т.р.	312		327.6
Акцизы	0		0
Топливо т.р.	0		0
Соцстрах т.р.	5118.36		3964.409
Чернобыль т.р.	2258.1		1749.004
Занятость т.р.	125.45		97.166
Дороги т.р.	209.920		277.619
Экология т.р.	0		0
НИОКР т.р.	293.532		258.981
Добавленная стоимость т.р.	5351.129		6955.740
Прибыль т.р.	426.952		3148.962
Экспорт-импорт т.р.	0		0
Фонд стабилизации цен т.р.	629.761		832.859
ОБЩАЯ СУММА НАЛОГОВ: т.р.	13885.525		16501.865

Таблица 2. Данные по предприятию: от 12/03/1994.

Процедура моделирования проводится по принципу «вход-выход» и заключается в следующем. «На входе» задаются основные параметры деятельности предприятия: объем выпуска, оптовая цена единицы продукции, постоянные накладные расходы, материальные затраты на единицу продукции и новая оптовая цена с учетом выплачиваемых налогов и отчислений (рыночная цена). Эти первые четыре строки «изменения» используются только на этапе моделирования.

«На выходе» в столбце «реальный объем» получаем развернутую калькуляцию всего объема производства. В последней строке приведены размеры необходимых налогов и отчислений. В графе «пересчет» все показатели корректируются с учетом уплачиваемых налогов и отчислений. Таким образом можно получать полную информацию об основных технико-экономических показателях деятельности предприятия с учетом действующей системы налогообложения.

Возможные изменения ситуации в будущем (рост цен на сырье и материалы, увеличение материальных затрат) моделируются в последующих колонках. Число колонок определяется периодом моделирования. Все вероятные изменения задаются «на входе» программы. Если к изменениям внешних факторов (цен) можно только приспосабливаться, то внутренними параметрами, такими, как объем производства и фиксированные издержки, можно управлять. При этом количественную оценку, полученную на основе экономических расчетов необходимо обязательно дополнить критической качественной оценкой — анализом реальных событий.

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ

Чтобы узнать, покрывает ли накопленная выручка от оборота накопленные издержки в краткосрочном периоде, на основе планов оборота и издержек составляют план прибыли.

При снижении сбыта для руководителя возникает вопрос: может ли вообще за следующий период быть достигнута прибыль и какие необходимо принять решения для приспособления к сложившейся ситуации, чтобы, несмотря на изменение условий, гарантировать достижение прибыли?

Для ответа на этот вопрос контроллер может воспользоваться анализом критической точки, которая рассчитывается в приведенной программе моделирования (*таблица 2*). Критическая точка, или порог прибыли, дает информацию о соотношении выручки и объема сбыта, начиная с которых предпрятите будет получать прибыль.

Этот инструмент, при известных ограничениях, позволяет показать влияние изменений цен сбыта и количества сбыта, издержек, а также состава программы на величину целевой прибыли. Анализ критической точки является для контроллинга грубым, но легко используемым инструментом планирования и контроля, который позволяет находить подходы к поиску необходимых решений для приспособления внутри предприятия. Как правило, анализ критической точки не обязательно точно указывает порог прибыли, а скорее дает исходный пункт или определяет интервал, в котором должен лежать порядок величин минимального объема оборота.

Он позволяет выявить воздействия изменений переменных и фиксированных издержек, а также цен на порог прибыли. С помощью этого анализа можно показать, в каком объеме, например, повышение цен может привести через экономию издержек к первоначальному порогу прибыли. Можно также оценить, на какую величину необходимо сократить издержки производства в случае сокращения объемов сбыта, чтобы предприятие не несло убытки.

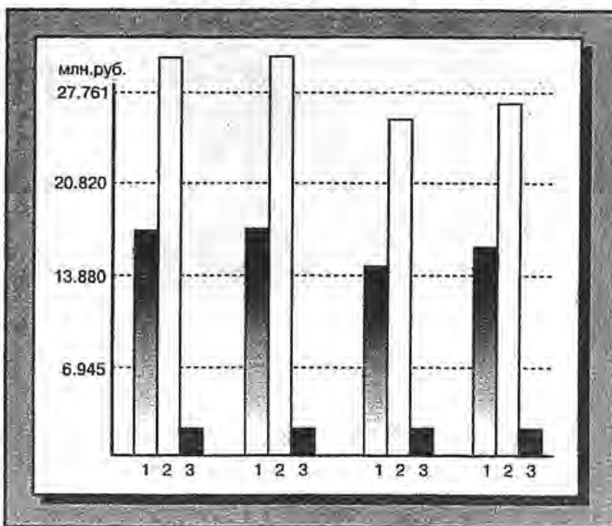
В рамках контроллинга руководитель предприятия может не только постоянно получать информацию о пороге прибыли, но и в зависимости от различного развития оборота узнавать, будет в краткосрочом периоде достигнут порог прибыли или нет. Задача контроллера состоит в сопоставлении ежемесячных запланированных и фактических значений издержек и выручки и тем самым в сравнении запланированного и фактически достигнутого порога прибыли.

Контроллинг использует анализ критической точки следующим образом.

Если при регулярных сравнениях плана и факта выясняется, что критическая точка в результате сокращения оборота (или непредвиденного роста издержек) может быть реализована при большем объеме производства и поэтому сдвигается во времени, то руководитель может использовать это время для принятия мер по удержанию потерь (снижение прибыли) в узких пределах.

С другой стороны, контроллинг позволяет на основе индикаторов узнавать о возможном сокращении оборота до его наступления, рассчитать его влияние на сдвиг критической точки и реализовать соответствующие приспособительные меры (до наступления потерь).

Компьютерная программа по моделированию хозяйственной деятельности (см. *табл.2*) позволяет рассчитывать различные варианты критической точки и представлять их для наглядности в графическом виде. (*См. график*).



1 — прибыль
2 — реализация
3 — критическая точка

Валерий АНТАШОВ, Галина УВАРОВА

СКАНДАЛ

«H.MAURER + SOHNE» ГОТОВИТСЯ ПРЕДЪЯВИТЬ ИСК ФИРМЕ «NERIS» НА СУММУ 5 МИЛЛИОНОВ DM

Немецкая фирма «H.Maurer + Sohne» GmbH готовится предъявить иск латвийской фирме «Neris» на сумму 5 миллионов немецких марок в качестве компенсации за моральный ущерб.

В течение 1993 года фирма «Neris» развернула деятельность по привлечению срочных вкладов у населения, указывая при этом в договорах, заключаемых с вкладчиками, что «Neris» является представительством фирмы «H.Maurer + Sohne» в Латвии. В договоре указывалось, что гарантом договора является «H.Maurer + Sohne», было также упомянуто, что «Neris» занимается привлечением денежных средств по поручению гаранта. Одновременно, при оформлении бланка договора на титульном листе было использовано название фирмы «H.Maurer + Sohne», ее символика, а также и адрес фирмы. Таким образом, латвийские вкладчики считали фирму «H.Maurer + Sohne» гарантом вкладов, а фирму «Neris» — ее представительством. Некоторые вкладчики обращались непосредственно к фирме «H.Maurer + Sohne» для получения дополнительных гарантий.

Между тем, согласно представленной «H.Maurer + Sohne» информации, между фирмой «Neris» и фирмой «H.Maurer + Sohne» был заключен только один договор о поставке латвийскому заказчику линии для переработки мясной продукции, общей стоимостью 2 463 041 немецких марок. Для получения кредита, необходимого для оплаты заказа, фирма «H.Maurer + Sohne» выдала 13 мая 1992 года фирме «Neris» в Польше письменное подтверждение руководителю фирмы «Neris» Сергею Марченко. В подтверждении указывалось, что он представляет интересы фирмы «H.Maurer + Sohne» в Латвии. Было достигнуто устное соглашение, что данное подтверждение может быть использовано только для польских партнеров.

Согласно имеющимся сведениям, никаких полномочий для заключения договоров по привлечению вкладов от жителей Латвии, и тем более гарантий по данным вкладам, фирма «H.Maurer + Sohne» не выдавала. Фирма рассматривает использование своего названия как злонамеренное и противозаконное. Кроме того, согласно «Закону о предпринимательской деятельности ЛР», все представительства иностранных фирм в Латвии должны быть зарегистрированы в Регистре предприятий ЛР, а руководитель представительства должен быть наделен полномочиями соответствующей фирмы.

Еще в прошлом году фирме «Neris» было отправлено предупредительное письмо о незаконности проводимых ею действий по отношению к фирме «H.Maurer + Sohne». Было выдвинуто требование об отзыве рекламы «Neris» в средствах массовой информации, а также о письменном разъяснении вкладчикам того, что «H.Maurer + Sohne» не состоит ни в каких отношениях с фирмой «Neris», не несет никакой ответственности и не выдает никаких гарантий в связи полученными кредитами и хозяйственной деятельностью фирмы «Neris».

Эти требования фирмой «Neris» не были выполнены. Тогда 13 августа прошлого года вышеупомянутые сведения о деятельности фирмы «Neris» были направлены начальнику управления криминальной полиции Лаймонису Лиепиньшу (Laimonis Liepins), однако никакого ответа на обращение немецкой фирмы «H.Maurer + Sohne» не последовало. Впоследствии фирма «Neris» прекратила как выплаты процентов по вкладам, так и отказалась вернуть средства вкладчикам.

Сейчас «H.Maurer + Sohne» готовится к выходу на латвийский рынок. Но фирма «Neris» нанесла серьезный ущерб немецкой фирме, и не только среди рядовых жителей страны, но и в предпринимательских кругах. В связи с этим «H.Maurer + Sohne» считает необходимым проведение судебного процесса для восстановления своей репутации как серьезного делового партнера в Латвии. Немецкая фирма оценивает нанесенный моральный ущерб в 5 млн. немецких марок.

BALTIC NEWS SERVICE

АКЦИОНЕРНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК ДУКАТ

Внимание! Ежедневно с 10 до 16 часов в обменных пунктах валюты банка "ДУКАТ":

• "Дукат"	г.Минск, ул.К.Цеткин, 16
• М-н "Контакт"	ул.Карбышева, 1
• Центральный книжный магазин	пр-т Ф.Скорины, 19
• М-н "Хозтовары"	пр-т Ф.Скорины, 131
• Выставочный комплекс "Минскэкспо"	пр-т Машерова, 14
• М-н "Логос"	ул.Орловская, 18
• Дом быта	ул.Кульман, 4
• Ф-л "Немига"	г.Минск, ул.Немига, 30 ул.Фабрициуса, 8 (з-д "Калибр") Брестское шоссе, Мотель
• Ф-л "Велес"	г.Минск, ул.К.Маркса, 16 ул.Грибоедова, 1 /автом-н/
• Ф-л "Милавица"	г.Минск, ул.Нововиленская, 26
• Ф-л "Белстром"	г.Минск, ул.Кропоткина, 89 ул.Козлова, 9 /к-тр "Мир"/
• Ф-л "Гатово"	пос.Гатово, производственное кожевенное объединение

Вы можете купить или продать любую валюту по самому выгодному курсу.

Справки по тел.: 20-10-63, 20-19-84.

Всегда с Вами банк "Дукат"!

Фирма "Тритон"

реализует оптом и мелким оптом парфюмерно-косметические средства производства Франции, а также одноразовую посуду для кафе и закусочных, упаковочные материалы из фольги и бумаги.

Форма оплаты любая.

Звоните нам: г. Гродно тел./факс (01522) 5-74-70

ГРОДНЕНСКОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ

"ВОЛНА"

ПРОВОДИТ

с 17 июня по 3 июля 1994 г.

СЕЗОННУЮ РАСПРОДАЖУ АВТОМАГНИТОЛ

по ценам ниже рыночных на 9%.

Справки по телефонам в Гродно:
(8-0152) 31-39-77, 31-39-89, 31-29-22

Финансовая компания

- дилинговые операции с мягкими и твёрдыми валютами
- операции с ценными бумагами
- финансовые услуги высокого уровня

ПРИГЛАШАЕТ

— Главного менеджера - руководителя отдела управления (текущее управление и планирование)

— Главного бухгалтера (экономические консультации и налоговое планирование)

— Бухгалтера (бухгалтерский учёт)

— Менеджера по персоналу - руководителя кадровой службы (работа с персоналом фирмы)

— Юриста (правовое обеспечение деятельности фирмы)

Мы гарантируем:
-Высокую оплату Вашего труда
-Постоянное развитие
-Интересную работу
От Вас требуется:
-Высокий профессионализм
и порядочность

тел.: (0172) 328 - 296

Forte

LUVAL

Ваша жена любит красивую посуду? Сделайте ей подарок от фирмы "LUVAL"! Вы хотите, чтобы Ваш бар, ресторан посещала изысканная публика? Вам поможет фирма "LUVAL". В Вашем офисе должно быть удобно? Обратитесь к фирме "LUVAL".

Более 500 видов разнообразных комплектов посуды ведущих фирм ФРАНЦИИ, ГЕРМАНИИ, ГОЛЛАНДИИ, ИТАЛИИ, ЧЕХИИ, а также **посуда для печей СВЧ** со склада в Минске оптом и в розницу.
Форма оплаты — любая.

Республика Беларусь, 220053, Минск, Долгиновский тр., 39
тел./факс (0172) 37-27-41, тел. 37-28-93

"ЛБЛ-Инвест"

Финансово-инвестиционная компания

Конвертация

российских и белорусских рублей в СКВ

Оплата валютных контрактов

перевод СКВ по сети "Western Union" в 83 страны мира

тел.:(0172) 258-514
258-571

FORTE

U&A

Фирма **"Ю&А"** объявляет конкурс на замещение вакантных должностей:

1. **КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР,**
2. **МЕНЕДЖЕР ПО СБЫТУ,**
3. **МЕНЕДЖЕР ПО РЕКЛАМЕ,**
4. **МЕНЕДЖЕР ШВЕЙНОГО ПРОИЗВОДСТВА,**
5. **УПРАВЛЯЮЩИЙ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ (ШВЕЙНЫМ),**
6. **УПРАВЛЯЮЩИЙ ДЕЛАМИ,**
7. **БРОКЕР.**

Требования: возраст до 35 лет, высшее образование. Желателен стаж работы. Для менеджера швейного производства и управляющего экспериментальным производством необходимо знание технологии швейного производства.

тел. (0172) 25-86-29

Приглашаем опытного специалиста на должность:

МАСТЕРА ТРИКОТАЖНОГО ЦЕХА

тел. (0172) 77-08-30

Forte

Фирма "ARIMEX"

купит запчасти к тракторам

T100M

T130

T170

Warszawa,
tel./fax: (0-2)
663-40-74, 55-66-49
POLSKA

Производитель вертикальных и горизонтальных жалюзей ищет торговых и производственных партнёров.

PPUH "SYPIKO"
Warszawa,
tel./fax: (0-2) 663-21-69
POLSKA

Forte

РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

(0172) 269-839

Комплексное оборудование банков, офисов и магазинов

Корпусная офисная мебель
столы различной комплектации
стулья и кресла
оборудование для магазинов
подвесные потолки

TIMONS PLUS
ОФИСНАЯ МЕБЕЛЬ
220040, Минск, ул.Некрасова, 11-304. Т/ф: (0172) 32-92-21

ПРЕДЛАГАЕМ мужские сорочки по цене от 4 долларов США с доставкой до Бреста.

Тел./факс: (01622) 59324

квартирно-офисная

СИСТЕМА СИГНАЛИЗАЦИИ

это:

-надежная импортная техника;
-автономное питание;
-гарантия 5 лет;
-простота даже для ребенка;
-монтаж "под ключ" за 2 дня
возможность сдачи на пульт РОВД

при взломе или пожаре

сработает сирена и автодозвон до 8 абонентов

350$ - ДОРОГО ?

ДА! ДЛЯ ТЕХ,КОМУ НЕЧЕГО ТЕРЯТЬ!!!

звоните : 26 31 64 ; 26 31 10

конфиденциальность и качество гарантируем

ПРОИЗВОДСТВЕННО КОММЕРЧЕСКАЯ ФИРМА **РМР**
тел./факс 320355
тел. 310978

RONAS ASSOCIATION

ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ СО СКЛАДА В МИНСКЕ

ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ, ВИНА, ПИВО, НАПИТКИ, КАРАМЕЛЬ, ШОКОЛАД

Информационный центр
ИНФО-МАРКЕТ

- *регистрация в возможно кратчайшие сроки ООО, ЧП, ОАО, ЗАО*
- *регистрация "под ключ" СП, ИП, представительств инофирм*
- *открытие представительств в Москве*
- *открытие оффшорных компаний*
- *изготовление печатей и штампов*
- *изготовление визиток, фирменных бланков, значков*

Тел. (0172) 200-243, 200-142

ОТ РЕГИСТРАЦИИ - К ПРОЦВЕТАНИЮ

РАЗМЕСТИМ ВАШУ РЕКЛАМУ В ИЗДАНИЯХ ЛАТВИИ И ЛИТВЫ.

Тел. (0172) 238-588